

ESSAI SUR LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PAR

Firmin OULÈS

JURY :

Président : H. TRUCHY

Suffragants : A. DESCHAMPS

G. PIROU

LIBRAIRIE

DU

RECUEIL SIREY

(SOCIÉTÉ ANONYME)

22, rue Soufflot, PARIS (5^e)

1934

ESSAI
SUR LA
THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

ESSAI SUR LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT
présentée et soutenue le 13 juin 1934, à 14 heures

PAR

Firmin OULÈS

JURY :

Président : H. TRUCHY
Suffragants : A. DESCHAMPS
G. PIROU

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, rue Soufflot, PARIS (5^e)
1934

ESSEI SUR LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT
PRÉSENTÉE ET SOUSCRITE PAR M. J. VAN DER WOUDE

RECHERCHES



RECHERCHES
SUR
L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

RECHERCHES
SUR
L'ÉCHANGE INTERNATIONAL
1891

TABLE ANALYTIQUE

DES MATIÈRES CONTENUES DANS L'OUVRAGE

INTRODUCTION

	Nos
	—
Comment se pose, au point de vue national, le problème de l'opportunité de l'échange international ; délimitation du sujet	1-4
Les positions respectives des économistes libéraux et des auteurs protectionnistes. Un essai de réfutation de la théorie classique anglaise de l'échange international par M. Manoïlesco	5-9
Actualité du sujet et intérêts théoriques et pratiques d'élucider ces conflits de doctrines	10
Division de l'ouvrage en deux parties	11

PREMIÈRE PARTIE

LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL A TENDANCE LIBRE-ÉCHANGISTE

PRÉAMBULE : Comment les classiques anglais ont été amenés à élaborer une théorie distincte de l'échange international	12-13
Division.....	14

TITRE PREMIER

EXPOSÉ DE LA THÉORIE

PRÉAMBULE : La méthode d'analyse suivie par les classiques anglais. — Division.....	15
---	----

CHAPITRE PREMIER

LES FONDEMENTS DE L'ANALYSE CLASSIQUE

N^{os}**Section I.** — LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL, D'APRÈS LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE.

Les obstacles à la mobilité des facteurs de la production de pays à pays ; les conséquences.....	17
§ 1. — <i>Disparition du coût de production comme régulateur de la valeur courante entre nations</i>	18
§ 2. — <i>L'inégalité du taux des salaires, des profits et de l'intérêt entre pays</i>	19-20

Section II. — LA CONCEPTION DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL SOUS FORME DE TROC

21

§ 1. — <i>Sa nécessité</i>	22-23
§ 2. — <i>Sa justification</i>	24-27

CHAPITRE II

L'HYPOTHÈSE SIMPLIFIÉE

(Deux pays, deux marchandises).....	28
-------------------------------------	----

Section I. — LE PRINCIPE DES COUTS COMPARÉS (détermination des cas où l'échange international existe et est avantageux aux deux pays)

29

§ 1. — <i>Notions préliminaires.</i>	
a) choix de l'unité de coût	30
b) définition de la notion de coûts comparés...	31
§ 2. — <i>Enoncé et démonstration du principe</i>	32
a) la condition est nécessaire	33
b) la condition est suffisante	34
1 ^{er} cas : chaque pays a sur l'autre la supériorité dans la production d'une marchandise...	35
2 ^e cas : le même pays a sur l'autre la supériorité dans la production des deux marchandises	36-37

Section II. — LE PARTAGE ENTRE PAYS DE L'AVANTAGE DE LA SPÉCIALISATION INTERNATIONALE (détermination du taux de l'échange international). L'équation de la demande réciproque

38

CHAPITRE III

N^{os}

INTRODUCTION SUCCESSIVE DES COMPLICATIONS

PROVISOIREMENT ÉLIMINÉES 39

Section I. — RENDEMENTS NON PROPORTIONNELS 40

§ 1. — *Rendements décroissants* 41§ 2. — *Rendements croissants* 42

Section II. — EXISTENCE DE PLUSIEURS MARCHANDISES.... 43

Section III. — INÉGALITÉ DES DEMANDES RÉCIPROQUES DES
PAYS : conséquences..... 44

Section IV. — EXISTENCE DE PLUSIEURS PAYS..... 45

Section V. — INFLUENCE DES FRAIS DE TRANSPORT, D'ASSU-
RANCE, DE COURTAGE, etc. 46Section VI. — HYPOTHÈSE OU LA CONCURRENCE ET LA MOBI-
LITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION NE SONT PAS
PARFAITES A L'INTÉRIEUR D'UN MÊME PAYS..... 47

TITRE II

APPRÉCIATION CRITIQUE

PRÉAMBULE : Structure de la théorie ; problème préalable à
résoudre ; rapports de la théorie anglaise avec les autres
théories libre-échangistes..... 49-55

Division..... 56

PREMIÈRE SUBDIVISION

APPRÉCIATION CRITIQUE DES FONDEMENTS

Division..... 57

CHAPITRE PREMIER

LES DIFFÉRENCES DE MOBILITÉ DES FACTEURS
DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE
ET L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONALPRÉAMBULE : Comment est posé le problème de l'influence de
l'immobilité des facteurs de la production de nation à

	N ^{os}
nation sur l'opportunité de l'échange international par les classiques et les néo-classiques anglais. L'aspect du problème qu'ils ont négligé d'envisager	58-59
Section I. — LES CARACTÈRES DE LA MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE.	60
§ 1. <i>L'immobilité relative du travail</i> (causes d'ordre volontaire et involontaire).....	61-63
§ 2. — <i>La mobilité relative des autres facteurs de la production.</i>	
1 ^o du capital (développement des valeurs mobilières et dépersonnalisation du crédit)...	64-65
2 ^o du pouvoir d'organisation	66
3 ^o des matières premières.....	67
Section II. — LES CONSÉQUENCES DE LA DIFFÉRENCE DE MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE SUR L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL	68
§ 1. — <i>Les causes de l'efficacité de la production</i> (rôle prépondérant du capital dans le rendement de la production moderne)	69-70
§ 2. — <i>L'influence sur l'opportunité de l'échange international de la différence de mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale</i> (les déplacements harmoniques des facteurs de la production de pays à pays que les classiques supposent tacitement toujours exister peuvent en fait créer des antagonismes entre les intérêts individuels et l'intérêt national)	71-73
Section III. — INFLUENCE DES DIFFÉRENCES DE MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE SUR L'ORIENTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE	74
§ 1. — <i>Cas d'un vieux pays pourvu de capitaux</i> (la protection des industries nationales est le meilleur moyen de faire investir les capitaux dans le pays).	75-78
§ 2. — <i>Cas d'un pays dépourvu de capitaux</i> (la protection est le meilleur moyen d'attirer les capitaux étrangers dans le cas où le pays n'a pas la supériorité absolue dans la production par rapport à l'étranger)	79-80

CONCLUSION : Légimité de l'intervention dans les cas ci-dessus. Portée exacte de l'argument de la protection basée sur les différences de mobilité des facteurs de la production de nation à nation et détermination des rapports que présentent cet argument avec quelques arguments similaires en faveur du protectionnisme	81-84
---	-------

CHAPITRE II

**L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE
ET L'ORGANISATION SPONTANÉE
DE LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL**

DIVISION (détermination du fonctionnement des mécanismes qui assurent l'organisation spontanée de la spécialisation internationale afin de déterminer l'influence de ce fonctionnement sur l'opportunité de l'échange international) ..	85
Section I. — LES THÉORIES ET LES MÉCANISMES RELATIFS A L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE. Division.....	86
SOUS-SECTION I. — <i>Théories basées sur la structure de l'échange ou sur les propriétés générales de la monnaie (théorie des débouchés. — Les conséquences au point de vue de l'équilibre international de la propriété de la monnaie-marchandise)</i>	87-91
SOUS-SECTION II. — <i>Théories basées sur le mécanisme des prix</i>	92
§ 1. — <i>La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les mouvements de l'or entre pays (les trois séries de réactions que suppose cette théorie ; les critiques qu'elle soulève).....</i>	93-96
§ 2. — <i>La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les mouvements des capitaux entre nations (exposé et critique).....</i>	97-98
§ 3. — <i>La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du cours du change (limitation de l'action du change en cas de monnaie convertible ; apparence de l'action décisive du cours du change en cas de monnaie inconvertible : efficacité des effets des variations du cours du change au point de vue purement mécanique</i>	

	N ^{os}
mais inconvénients propres du change instable en raison des facteurs psychologiques).....	99-102
§ 4. — <i>La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du taux de l'escompte</i> (exposé et critique)	103-104
SOUS-SECTION III. — <i>Le mécanisme régulateur de l'équilibre de la balance et de la spécialisation du travail entre pays et les conditions de fonctionnement de ce mécanisme</i> (l'action de la loi de l'offre et de la demande et les variations de revenus sous l'influence de la concurrence internationale doivent suffire à équilibrer la balance et à organiser spontanément la division du travail entre nations si l'équilibre entre la production et la consommation mondiales existe aux prix courants du marché)	106-109
Section II. — L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE ET L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL AU POINT DE VUE NATIONAL	110
§ 1. — <i>Le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance en temps de crise</i> (l'étranglement de la production des pays faibles)	111-115
§ 2. — <i>La théorie de l'échange international et la théorie de l'échange en général</i> (parallélisme de fonctionnement du mécanisme régulateur entre pays et à l'intérieur d'un même pays. Identité de conditions et de résultats. Généralité d'application du principe des coûts réels comparés à l'échange à l'intérieur d'un pays aussi bien qu'à l'échange international)	116-125
§ 3. — <i>La théorie de l'échange international et la théorie des crises</i> (effets de l'intervention dans la politique commerciale sur le déclenchement de la crise ; effets dans l'intervention de la politique commerciale sur l'évolution de la crise : nécessité pour les pays faibles d'intervenir dans les relations commerciales)	126-131
CONCLUSION DU CHAPITRE II : Nécessité de préciser l'état de la conjoncture pour apprécier la spontanéité de l'organisation internationale du travail	132-137
Conclusion sur les fondements : L'irréalité des fondements de la théorie classique limite la portée absolue et la généralité d'application que ses partisans ont tort de lui reconnaître	138

SUBDIVISION II

**APPRÉCIATION CRITIQUE DES DÉDUCTIONS
DE LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE**

N^{os}

PRÉAMBULE : L'aspect des effets de l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation spécialement envisagés par cette théorie : immobilité totale ou partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs ; la méthode d'analyse suivie par cette théorie ; les controverses.....	139
Division.....	140

CHAPITRE PREMIER

**L'APPRÉCIATION CRITIQUE
DE LA MÉTHODE DE LA DOCTRINE CLASSIQUE ANGLAISE**

PRÉAMBULE : Raisons qui ont amené les classiques à assimiler l'échange international à un troc : variabilité du pouvoir d'acquisition de la monnaie de nation à nation. Difficultés d'apprécier le coût de production lorsqu'on élimine la monnaie en tant que commune mesure des efforts. Unités de coût réel choisies par les classiques. Obscurité du sens et de la portée de ce choix. Division...	141-143
--	---------

**Section I. — LES CONTROVERSES ET LES CRITIQUES RELATIVES
A LA MÉTHODE DE LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE DU
COMMERCE INTERNATIONAL :**

Les diverses interprétations de la méthode suivie par les classiques	144
Les critiques décisives que soulève le choix de l'unité de travail ou de l'unité abstraite de pouvoir productif lorsqu'on considère ces unités comme moyen d'évaluer dans la réalité le coût en sacrifices des diverses marchandises.....	145-146
Le sens et la portée qu'il convient de donner aux unités de coût réel choisies par les classiques et les néo-classiques anglais (unité des théories du fondement et de la détermination de la valeur quelle que soit la nature de l'échange : intérieur ou extérieur).....	147-151

Section II. — LES INCONVÉNIENTS DE LA MÉTHODE DE LA THÉORIE ANGLAISE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL :

Défaut d'explications de la portée de cette méthode chez les classiques et leurs successeurs. Terminologie défectueuse	152-154
Inconvénients et dangers de la simplification du processus de la production qu'entraîne l'élimination de la monnaie dans l'analyse de l'échange international.	155-159
Possibilité de conserver la monnaie comme commune mesure du coût réel de la production des marchandises dans les divers pays en précisant préalablement les conditions dans lesquelles on doit suivre les effets de l'échange international sur l'intérêt national après l'ouverture des relations commerciales	160-161
CONCLUSION : Inutilité et irréalité de l'hypothèse classique assimilant l'échange international au troc.....	162

CHAPITRE II

**L'INFLUENCE DE L'IMMOBILITÉ
TOTALE OU PARTIELLE MAIS HARMONIQUE
DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DE NATION A NATION
SUR L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL**

PRÉAMBULE : Position du problème : comparaison des quantités de marchandises obtenues par chaque pays avec l'échange ou sans l'échange international ; nécessité de déterminer les prix internationaux qui commandent les mouvements de marchandises entre pays.....	163
Division.....	164
Section I. — HYPOTHÈSE OU LE COMMERCE AURAIT LIEU ENTRE DEUX PAYS ET NE PORTERAIT QUE SUR DEUX MARCHANDISES PRODUITES A UN RENDEMENT CONSTANT :	
§ 1. — <i>Chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise</i>	165-167
§ 2. — <i>Le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises</i>	168
Sous-distinction à établir	169-170
Examen des controverses.....	171-174

Section II. — HYPOTHÈSE DE L'ÉCHANGE DE PLUS DE DEUX MARCHANDISES ET DE PLUS DE DEUX PAYS :

§ 1. — *Hypothèse du commerce international existant entre deux pays et portant sur plus de deux marchandises :*

- a) l'exportation des marchandises, pour lesquelles un pays a la supériorité absolue sur l'autre, suffit à équilibrer sa balance..... 175
 - 1^o l'offre des marchandises de ce pays est égale à la demande globale.... 176
 - 2^o l'offre des marchandises est inférieure à cette demande 177
 - 3^o l'offre est supérieure (idée concrète du partage de l'avantage de la spécialisation d'après des exemples numériques) 178-179

b) conséquences théoriques et pratiques.... 180-182

§ 2. — *Effets de l'existence de plusieurs pays sur le partage des avantages de la spécialisation internationale* 184

Section III. — ACTION DES RENDEMENTS NON-PROPORTIONNELS :

Exposé des théories de MM. Kellenberger et Graham.

— Controverses suscitées par ces théories. —

Discussion 185-193

§ 1. *Existence pour un pays et partage entre pays de l'avantage de la spécialisation internationale dans l'hypothèse des rendements non-proportionnels :*

- 1^o cas. — Une marchandise x est produite à rendement constant et une autre y à rendement croissant :
 - 1^o l'offre de x dans un pays est supérieure à la demande des deux pays..... 194-195
 - 2^o l'offre d'un pays entièrement spécialisé dans la production de x égale la demande des deux pays..... 196
 - 3^o l'offre de ce pays est inférieure à la demande totale 197

2 ^e cas. — Une marchandise est produite à rendement constant et l'autre à rendement décroissant	198
Trois cas à distinguer selon que l'offre du pays entièrement spécialisé dans la marchandise produite à rendement décrois- sant est supérieure, égale ou inférieure à la demande totale de cette marchandise par les deux pays au moment où les coûts réels marginaux seraient les mêmes dans les deux pays	199-201
3 ^e cas. — Une marchandise est produite avec des rendements croissants et l'autre marchandise est produite avec des rendements décroissants.	202-205
§ 2. — <i>Importance pratique de l'action des ren- dements non-proportionnels sur l'opportunité de l'échange international</i>	206-211
Conclusion de la subdivision II : Pourquoi l'immobilité abso- lue ou relative mais égale pour tous les facteurs de la production ne peut pas rendre l'échange international désavantageux à un pays considéré dans son ensemble si l'on se place dans les conditions envisagées par les clas- siques. — Effets pratiques limités de l'action des ren- dements non-proportionnels	212
CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE : Les condi- tions qui seraient nécessaires pour que l'échange interna- tional puisse être assimilé à un troc comme le fait la théorie classique anglaise. — Malgré l'identité de principes de la détermination de la valeur dans les deux échanges et malgré l'identité des conditions de milieu qui peuvent exister entre les deux échanges, pourquoi l'appréciation de leur opportunité diffère selon que les coéchangistes appartiennent ou non à la même nation	213-218

DEUXIÈME PARTIE

**LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL
A TENDANCE PROTECTIONNISTE
BASÉE SUR LA PRODUCTIVITÉ**

N^{os}

PRÉAMBULE : Raisons qui ont amené certains économistes à concevoir une théorie générale du protectionnisme basée sur l'analyse de l'échange international. La position spéciale de la théorie de la productivité dans sa forme achevée par rapport aux théories de l'échange international et du protectionnisme. — Division : la forme dans laquelle se présente la théorie de la productivité oblige d'en dégager préalablement les idées essentielles avant de l'apprécier	219-224
---	---------

TITRE PREMIER

EXPOSÉ DE LA THÉORIE

Division.....	225
---------------	-----

CHAPITRE PREMIER

LES FONDEMENTS STATISTIQUES DE LA THÉORIE

Division.....	226
Section I. — LA NOTION DE PRODUCTIVITÉ.....	227
§ 1. — <i>La notion de production réelle ou de profit national</i>	228-229
§ 2. — <i>Le critérium de la productivité</i>	230-232
Section II. — LES PREUVES STATISTIQUES DE LA THÉORIE.....	233
SOUS-SECTION I. — <i>Les données statistiques de la productivité</i>	234
§ 1. — <i>Variation de la productivité suivant les industries dans les différents pays</i>	235-236
§ 2. — <i>La productivité de l'industrie dans son ensemble par rapport à celle de l'agriculture</i>	237-240
SOUS-SECTION II. — <i>Les résultats statistiques de la productivité et la théorie de l'échange international :</i>	

§ 1. — <i>La réfutation de la théorie classique :</i>	
a) dans le cas où l'on prend le travail comme terme de comparaison des coûts (Ricardo-Mill)	241-243
b) dans le cas où l'on prend pour base de comparaison la monnaie (Smith)	244-245
§ 2. — <i>La conception de l'échange international basée sur la productivité</i> (substitution du critérium de la productivité relative au critérium classique de la supériorité comparative ; hiérarchie et classification des industries d'après leur productivité ; la protection par un pays des industries les plus productives ne saurait changer, d'après M. Manoïlesco, les conclusions précédentes)	246-251

CHAPITRE II

LES PREUVES THÉORIQUES ET HISTORIQUES DE LA THÉORIE

Section I. — LES PREUVES THÉORIQUES :

§ 1. — <i>Différences de structure entre l'échange individuel et l'échange international</i>	252-253
§ 2. — <i>Conséquences de cette différenciation en ce qui concerne la conception classique de l'échange international</i>	254-255

Section II. — LES PREUVES HISTORIQUES : opposition entre la prospérité des pays industriels et la pauvreté des pays agricoles ; l'exploitation invisible moderne de certains peuples par d'autres peuples	256-257
---	---------

CHAPITRE III

LES CONSÉQUENCES PRATIQUES DE LA THÉORIE ; LE CHANGEMENT D'ORIENTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS

258

Section I. — LES DIFFÉRENTS CAS OU UN ÉTAT DOIT PROTÉGER
SES INDUSTRIES NATIONALES : le degré de la productivité

des industries détermine quelles industries doivent être protégées	259-263
Section II. — LE TAUX DES DROITS PROTECTEURS A ÉTABLIR : déterminé d'après le degré de productivité des industries.	264

TITRE II

APPRÉCIATION CRITIQUE DE LA THÉORIE

Division.....	267
---------------	-----

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION DE PRODUCTION NETTE OU DE GAIN NATIONAL

PRÉAMBULE : Ancienneté de cette notion connue sous le nom de produit brut. Division	268
---	-----

Section I. — LE CONFLIT DES DOCTRINES ENTRE LA PRODUCTIVITÉ ET LA RENTABILITÉ :

La thèse sociale et la thèse libérale.....	269-271
--	---------

Section II. — EXAMEN CRITIQUE DU CONFLIT PRÉCÉDENT EN CE QUI CONCERNE L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

272

§ 1. — <i>Les impôts</i>	273-274
--------------------------------	---------

§ 2. — <i>La rémunération du travail</i>	275
--	-----

a) hypothèse d'un pays où la population se trouve au maximum et où le taux des salaires ne dépasse pas le minimum d'existence.....	276
--	-----

b) hypothèse d'un pays qui ne peut pas occuper entièrement sa main-d'œuvre dans la production des marchandises pour lesquelles il a une grande supériorité par rapport à l'étranger et qui est obligé d'occuper le surplus de cette main-d'œuvre à la production des marchandises pour la production desquelles il présente une grande infériorité par rapport à l'étranger	277-278
---	---------

§ 3. — <i>La rémunération du capital</i> (en ce qui concerne) :	
a) les capitaux déjà investis	279
b) les capitaux disponibles à investir.....	280-281

CHAPITRE II

LE CRITÉRIUM DE LA PRODUCTIVITÉ

N^{os}

PRÉAMBULE : Le fondement sur lequel repose toute la théorie ; la différence de méthode pour comparer les industries entre elles et opposer l'agriculture et l'industrie considérée dans son ensemble. Division	283
Section I. — LA BASE DE LA CLASSIFICATION DES DIVERSES BRANCHES DE LA PRODUCTION D'APRÈS LEUR PRODUC- TIVITÉ RAMENÉE A L'UNITÉ DE PRODUCTEUR.....	284
§ 1. — <i>Les effets de la simplification du processus de la production dans la mesure de la productivité</i> (l'illé- gitimité des déductions sur lesquelles est basé le critérium de la productivité. — L'impossibilité de traduire dans une formule mathématique la pro- ductivité ramenée à l'unité de producteur).....	285-293
§ 2. — <i>La classification des industries d'après le cri- térium de la productivité de M. Manoïlesco et le régime de la libre concurrence</i> (si le critérium choisi par M. Manoïlesco était exact, d'après la manière où il a été établi, il devrait s'appliquer à l'échange intérieur aussi bien qu'à l'échange international. — Les résultats auxquels il conduit sont incompat- tibles avec les effets de la libre concurrence ; contradiction de M. Manoïlesco pour apprécier l'opportunité de l'échange international lorsqu'un pays aurait protégé les industries les plus pro- ductives)	294-299
§ 3. — <i>La réfutation de la théorie classique de l'échange international et la théorie de la productivité</i> (M. Manoï- lesco qui reproche aux classiques de considérer le travail comme ayant une productivité uniforme, arrive inconsciemment à glisser cette prémisse dans sa théorie de la productivité. — Dans les exemples concrets qu'il a pris pour réfuter la théorie classique, M. Manoïlesco a négligé divers facteurs impor- tants lorsqu'il a établi la balance des gains et des pertes que la méthode de production directe et la méthode d'acquisition par voie d'échange pouvaient présenter suivant les cas pour un pays).....	300-306

	N ^{os} —
Section II. — LES MOTIFS SPÉCIAUX DES DIFFÉRENCES DE PRODUCTIVITÉ ENTRE L'AGRICULTURE ET L'INDUSTRIE..	307
Sous-section I. — <i>Motifs relatifs au capital :</i>	
§ 1. — <i>Inégalité de risques</i>	308
§ 2. — <i>Base d'évaluation lorsqu'on veut comparer au point de vue national la productivité de l'industrie et de l'agriculture en ramenant la productivité à l'unité de capital</i>	309-311
Sous-section II. — <i>Motifs relatifs au travail :</i>	
§ 1. — <i>Différence de pouvoir d'acquisition de la monnaie dans l'agriculture (à la campagne) et dans l'industrie (à la ville)</i>	312
§ 2. — <i>Erreurs commises par M. Manoïlesco dans la détermination de la production nette de l'industrie considérée dans son ensemble</i>	314-315
§ 3. — <i>Différence de la qualité du travail dans l'agriculture et dans l'industrie</i>	315
CONCLUSION. — Autres sources d'erreurs dans la comparaison des éléments d'appréciation fournis par les statistiques (difficultés d'établir des statistiques exactes dans l'agriculture). — Nécessité d'assouplir et de nuancer, pour les adapter à la complexité des faits, les conclusions qu'on peut dégager des statistiques.....	316-318

CHAPITRE III

APPRÉCIATION CRITIQUE DES PREUVES THÉORIQUES ET DES PREUVES HISTORIQUES

Section I. — CRITIQUE DES PREUVES THÉORIQUES.....	320
Il n'existe aucune différence de structure entre l'échange individuel et l'échange international, soit qu'on envisage la fixité du revenu individuel ou national, soit qu'on recherche la part des biens directement consommés par rapport à la totalité des biens produits par l'individu ou par la nation. — Si on ne prend pas soin d'établir la différence de conditions dans lesquelles peuvent avoir lieu les deux échanges, l'identité d'opportunité au point de vue individuel et au point de	

	N ^o —
vue national, comme l'a montré Adam Smith, ne peut pas être rejetée	321-327
Section II. — CRITIQUE DES PREUVES HISTORIQUES :	
Les faits en eux-mêmes ne prouvent pas que la richesse et la prospérité soient liées à une forme particulière d'activité économique. — La prospérité d'un pays dépend de trop de facteurs pour pouvoir légitimement imputer les différences de richesse des divers pays à la différence de nature des industries qui existent dans ces pays	328-329
CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE : L'idée fondamentale de la théorie de la productivité de M. Manoïlesco, c'est la réduction de cette dernière à l'unité de producteur. Conséquences de cette réduction qui vicie à la base toutes les déductions de cette théorie. — Ressemblances de la théorie de la productivité avec la théorie de la valeur-travail de Marx. — Intérêts pratiques et théoriques de l'examen critique de cette théorie.....	330-337
L'idée d'une hiérarchie de la productivité des divers ordres d'activité économique et les obstacles à la libre concurrence. — Comment on pourrait établir une hiérarchie entre la productivité des divers ordres d'activité économique en se basant sur les obstacles (défaut de publicité des conditions de la production, entente expresse ou tacite de producteurs, force de l'habitude qui empêche les personnes de passer d'une profession dans l'autre, etc.), qui s'opposent au fonctionnement parfait de la concurrence.	338-346
CONCLUSION GÉNÉRALE	
Récapitulation et synthèse des conclusions partielles.....	347-351
Portée conditionnelle des doctrines antagonistes et nécessité de les fondre pour arriver à une image exacte de la réalité économique	352
La théorie économique et la politique économique.....	353
APPENDICE I	
Les origines de la théorie de la productivité.....	354
§ 1. — <i>Le premier essai de systématisation de cette théorie, par M. Hecht.....</i>	355-362

§ 2. — <i>Les origines de l'idée de supériorité qualitative d'une industrie dans la littérature protectionniste : Ashley, List, Carey</i>	363-366
---	---------

APPENDICE II

La théorie de la productivité et le principe des coûts comparés.	367
Revision du principe des coûts comparés, par M. Manoïlesco et critique de cette revision	368-369
Rapports entre la conception de la supériorité absolue d'Adam Smith et la conception de la supériorité comparative de Ricardo et de Mill	370
INDEX BIBLIOGRAPHIQUE	371-392
INDEX ALPHABÉTIQUE DES NOMS D'AUTEURS ET DES MATIÈRES.	393
ERRATA.	

INTRODUCTION

Comment se pose au point de vue national le problème de l'opportunité de l'échange international ; délimitation du sujet. — Les positions respectives des économistes libéraux et des auteurs protectionnistes ; un essai de réfutation de la théorie classique anglaise de l'échange international par M. Manoïlesco. — Actualité du sujet et intérêts théoriques et pratiques d'élucider ces conflits de doctrines. — Division de l'ouvrage en deux parties.

I. — S'il est une relation, une liaison entre deux faits économiques fondamentaux qui de bonne heure ait attiré l'attention des économistes et dont l'importance est reconnue de tous, c'est bien celle existant entre l'échange et la division du travail.

L'échange a même pu être très exactement défini comme « le correctif d'un défaut inhérent à une méthode de production, la division du travail », comme « un double transfert de pouvoirs économiques ayant pour but de distribuer utilement des biens que leur production sous un régime de division du travail a mal répartis (1) ».

Or, depuis la publication du célèbre ouvrage d'Adam SMITH : *La Richesse des nations*, c'est un lieu commun d'écrire que la division du travail est un fait économique fondamental, un fait qui multiplie dans d'énormes proportions la puissance productive du travail, un fait auquel les hommes doivent la plus grande part de leur richesse, de leur prospérité, de leur bien-être.

Sans doute, après avoir souligné l'importance de la spécialisation, les économistes lui ont découvert en contre-partie quelques inconvénients d'ordre social, tels que l'abrutissement et la dépendance de l'ouvrier. Sans doute, ces inconvénients sont encore en partie réels aujourd'hui malgré la limitation de la journée du travail et l'emploi des machines.

(1) Charles BODIN, *Principes de Science économique*, Sirey, 1926, p. 481-482.

2. — Mais, les avantages économiques de la division du travail sont tellement grands que personne ne songe à en limiter ses effets somme toute bienfaisants, et ces avantages sont **d'autant plus importants que son champ d'application est plus étendu**. Alors que la division du travail, dans un rayon restreint, ne favorise guère que la formation ou la subdivision des professions et ne permet pas à la décomposition des tâches de s'exercer efficacement, l'ouverture des marchés et des débouchés étendus permet non seulement à cette décomposition des tâches de s'exercer pleinement, mais elle facilite encore l'organisation de la production avec ses caractéristiques modernes, la fabrication en grandes masses, la production en grandes séries, la concentration, la localisation, la rationalisation.

C'est l'extension géographique de la spécialisation qui a permis d'utiliser avec le maximum d'efficacité les forces productives, à la fois la diversité des climats, des ressources naturelles, des aptitudes innées ou acquises des personnes. C'est l'extension de la division du travail dans l'espace qui a permis d'obtenir des rendements toujours plus élevés, dont quelques-uns vraiment impressionnants et presque étourdissants sont la fierté et l'orgueil de l'organisation de la production moderne.

Il semble donc que l'échange, qui est la **condition même** de l'existence de la division du travail, et par suite de son extension, devrait être jugé toujours avantageux, qu'il ait lieu entre individus d'un même pays ou entre individus appartenant à des pays différents.

Dans ce dernier cas, lorsqu'il est international, parce qu'il permet à la spécialisation **d'étendre au maximum son champ d'application**, il paraît même, toutes choses égales d'ailleurs, encore plus opportun pour l'ensemble du monde civilisé considéré comme un tout, que l'échange qui a lieu entre habitants d'un même pays.

3. — D'autre part, si l'on remarque que la raison déterminante de tout échange réside dans l'avantage réciproque, dans le profit mutuel constitué par l'accroissement de valeur d'usage, de valeur individuelle des produits échangés pour chacun des coéchangistes, et que cet accroissement d'utilités existe aussi bien lorsque les coéchangistes appartiennent à des pays différents que lorsqu'ils sont dans le même pays, on voit que l'échange en raison de sa

structure ne peut exister que s'il est favorable aux intérêts individuels des coéchangistes.

Par nature, l'échange international, comme l'échange individuel à l'intérieur d'un pays, est donc à la fois conforme à l'intérêt général et aux intérêts privés des coéchangistes.

4. — Mais le monde ne comprend pas que des individus. Dans la vie sociale les individus se groupent afin de satisfaire plus facilement leurs besoins, et un des groupements sociaux les plus importants est la **nation**.

De telle sorte qu'entre l'intérêt général et l'intérêt individuel s'interpose l'**Intérêt national**.

Lorsque les coéchangistes appartiennent à des pays différents, l'échange pose donc un problème qui n'existe pas lorsque les coéchangistes se trouvent dans le même pays : celui de savoir si l'échange international est opportun au point de vue national.

L'intérêt national peut être envisagé à différents points de vue : au point de vue économique, au point de vue politique, au point de vue fiscal, au point de vue social, etc.

Au point de vue économique, comment l'échange peut-il être inopportun pour un pays considéré dans son ensemble ?

5. — Pour les premiers représentants de l'individualisme, tels qu'Adam Smith, et pour certains économistes partisans de l'individualisme extrême, le problème est des plus simples. Il est même trop simple.

Ces économistes considèrent que puisque l'échange conclu entre deux individus ne peut, en raison de sa structure, qu'être avantageux à tous les coéchangistes, l'ensemble des échanges conclus par les ressortissants d'un pays ne peut aussi qu'être opportun pour ce pays.

« Le raisonnement serait décisif, écrit très justement M. le Pr Truchy, si l'intérêt national n'était qu'une somme d'intérêts individuels, mais il est certainement autre chose (1). »

Les économistes qui envisagent ainsi l'aspect national et économique du problème de l'opportunité de l'échange international éludent en réalité les difficultés de ce problème. Sa solution consiste précisément à rechercher s'il n'existe pas des différences ou des

(1) H. TRUCHY, *Cours d'économie politique*, Sirey, t. II, 1^{re} édit., p. 61.

contingences entre les milieux où ont lieu les deux échanges qui peuvent rendre pour un pays considéré dans son ensemble l'échange international inopportun au point de vue économique.

6. — Aussi, l'on comprend que d'autres économistes se soient attachés à relever d'abord les caractères particuliers de l'échange international pour s'appliquer à montrer que les différences que l'on peut trouver entre les deux échanges, l'échange à l'extérieur d'un pays et l'échange à l'intérieur d'un pays, ne pouvaient aboutir à un tel résultat. C'est ce qu'ont fait les classiques anglais et notamment Ricardo et Stuart Mill. En analysant le commerce qui avait lieu entre pays ayant des systèmes monétaires et financiers différents et entre lesquels les facteurs de la production ne se déplaçaient pas aussi facilement qu'à l'intérieur d'un même pays, ces classiques ont essayé de prouver que ce commerce ne pouvait pas être défavorable à chaque nation considérée comme un tout.

La théorie, qui a été ainsi élaborée par les classiques anglais sous le nom de « théorie du commerce international », est considérée comme le fondement le plus solide de la politique libre-échangiste.

Cette théorie de l'échange international a été une des parties de l'édifice majestueux construit par les classiques qui est restée le plus longtemps debout sans subir de critiques décisives. Mais, à la fin du XIX^e siècle et au commencement du XX^e, les critiques se sont multipliées. Dans la dernière décade, cette théorie a fait l'objet de controverses très vives dans les revues de langue allemande et surtout de langue anglaise (1). Pendant la même période, parmi les grands ouvrages d'économie politique qui ont été publiés à l'étranger, plusieurs lui ont consacré une partie importante, soit pour en perfectionner l'exposé, soit pour en critiquer la structure (2).

Le moment paraît donc particulièrement opportun de reprendre l'exposé de cette théorie, qui est du reste très peu connue sur le

(1) La liste des articles parus dans ces revues est indiqué à l'Index bibliographique à la fin de l'ouvrage.

(2) Voir notamment :

A. MARSHAHL, *Money Crédit and Commerce*, 1^{re} édition. Londres, 1923. (Le livre III traite du commerce international ainsi que les appendices G, H et J) ; J. W. ANGELL, *The Theory of International Prices*, Cambridge (U. S. A.), 1926 (bien que ne s'occupant directement de la théorie de l'échange international indique et résume toutes les critiques relatives à cette théorie) ; F. W. TAUSSIG, *International Trade*, 1^{re} édition, New-York, 1927 ; B. OHLIN, *Interregional and International Trade*. Cambridge (U. S. A.), 1933.

Continent et surtout en France, pour essayer de dégager de toutes ces discussions et de toutes ces controverses quelle en est la portée véritable, tant en ce qui concerne le point de vue de la consommation que le point de vue de la production.

7. — La théorie anglaise du commerce international n'a pas examiné en effet avec une égale attention ces deux points de vue de l'aspect économique et national du problème de l'opportunité de l'échange international. Elle a souligné presque exclusivement les avantages que la spécialisation internationale procurait aux habitants d'un pays considérés comme consommateurs, mais elle n'a pas insisté sur l'influence indirecte que pouvaient exercer les échanges de marchandises et de services entre nations sur l'intérêt national en **réduisant la production nationale**.

Depuis List et Carey, les protectionnistes se sont préoccupés de rechercher les inconvénients que présente pour la production d'un pays le commerce international. Au point de vue économique, ils ont insisté sur les pertes qu'un pays éprouve en raison des obstacles et frottements qui s'opposent au fonctionnement d'une concurrence parfaite et loyale (protection des industries dans l'enfance ou contre le dumping, etc.). Mais ces économistes protectionnistes se sont surtout placés au point de vue dynamique et ont envisagé les effets lointains et indirects de la concurrence étrangère sur le développement de l'industrie nationale. Ces critiques des protectionnistes n'attaquent pas les fondements mêmes de la théorie classique anglaise de l'échange international parce que les auteurs protectionnistes n'envisagent pas, comme les classiques, seulement le point de vue économique du problème de l'opportunité de l'échange international, parce que, lorsqu'ils examinent cet aspect économique du problème, ils ne se placent pas comme les classiques au point de vue statique et des avantages immédiats et directs du commerce international, parce qu'ils ne supposent pas comme les classiques que la concurrence est parfaite et loyale.

8. — En se plaçant sur le même terrain que les classiques, c'est-à-dire sur le terrain **purement économique**, et en envisageant le problème de l'échange international au point de vue seulement des avantages directs et immédiats, un homme d'État roumain, M. Manoilescu, dans un ouvrage publié en 1929 dans la Bibliothèque

internationale d'Économie politique : *Théorie du protectionnisme et de l'échange international* (1), a analysé l'échange extérieur suivant une méthode qui n'est pas sans présenter certaines analogies avec la méthode de l'école classique anglaise. Il a soutenu que l'importance de la production avait été jusqu'ici entièrement méconnue dans l'appréciation qu'on avait donnée de l'échange international lorsqu'on envisageait cet échange au point de vue national. Il a construit ainsi, sur les différences d'efficacité et de productivité des diverses industries, une théorie du commerce international à **tendance nettement protectionniste** qu'il oppose à la théorie classique anglaise de l'échange international.

Cette théorie récente de l'échange international basée sur la productivité, qui n'est pas à vrai dire entièrement nouvelle puisque l'idée centrale se trouve indiquée dans les principaux auteurs protectionnistes et puisque cette idée avait été développée, mais d'une manière peu serrée, dès 1920 par un économiste anglais, M. John Hecht (2), a eu un grand retentissement (3) tant en raison de la personnalité de son auteur (4) que de l'habileté et du talent avec lesquels il l'a présentée. Elle n'a fait pourtant l'objet à notre connaissance que de quelques critiques assez sommaires (5).

9. — Elle est intéressante non seulement par l'influence qu'elle peut exercer sur l'orientation de la politique commerciale des jeunes nations agricoles de l'Europe orientale et centrale, mais encore, parce qu'en se plaçant, pour apprécier l'échange international, sur le terrain purement économique et au point de vue des avantages immé-

(1) Marcel Giard, éditeur, Paris.

(2) Voir dans l'appendice I, les origines de cette théorie.

(3) Voir comptes rendus dans : la *Revue d'économie politique*, année 1930, p. 176 ; la *Revue économique internationale*, d'avril 1930, p. 194-197 ; *Journal des Économistes*, novembre 1930, p. 357 ; *Weltwirtschaftliches Archiv*, 32 band, heft I, literatur, p. 73.

L'ouvrage de M. Manoïlesco a été édité en Anglais en 1931 chez King & Son, à Londres. (Voir comptes rendus de cette édition anglaise par B. G. CONDLEFFE dans *The Economic Journal*, 1933, p. 143 et par Jacob VINER dans *The Journal of Political Economy*, 1932, p. 121-125.) Il a été aussi édité la même année en Italien, chez Fratelli Treves, Turin ; en Portugais, chez Centro das Industrias, San Pablo (Brésil) ; en Hongrois, chez Grimm, Budapest.

(4) M. MANOILESCO a été président de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie de Roumanie, sous-secrétaire d'État aux Finances, ministre des Communications et des Travaux publics, etc.

(5) René MILLIENNE, *Un Essai de justification du protectionnisme*. (*L'Économie internationale*, juillet 1930, p. 248-254.) — Voir aussi l'article de M. le P^r B. OHLIN dans *Welt. Arch.*, 1931, 33 band, heft 1, p. 34-37 « Protection and non-competing groups ».

diats et directs que cet échange procure à un pays, elle a le plus de chances d'insister sur l'aspect du problème dont la théorie classique ne semble pas avoir aperçu l'importance. De plus, l'examen et la critique de cette théorie est particulièrement propre à compléter et à éclairer l'analyse et la critique de la théorie classique, comme l'étude de celle-ci peut singulièrement aider à comprendre et à apprécier celle-là, surtout si on prend la peine de dégager et de souligner, pour les confronter, les postulats, les fondements et les conclusions des deux théories.

10. — La vérité étant **une**, il est du plus grand intérêt de se rendre compte si, en se plaçant sur le même terrain, deux théories peuvent aboutir à des conclusions diamétralement opposées en ce qui touche l'orientation à donner à la politique commerciale d'un pays.

A l'heure où dans le monde, et particulièrement en Europe, après les bouleversements territoriaux des Traités de Paix et devant la concurrence redoutable des pays du Nouveau Monde et de l'Orient, le problème de la politique douanière est au premier plan de l'actualité, à l'heure où, à la suite de la crise mondiale, les échanges internationaux ont subi un recul sans précédent dans l'histoire, au moment où les tendances autarkistes se dessinent dans l'orientation de la politique commerciale des États, au moment où certains pays décident à « n'acheter de marchandises à un autre que jusqu'à concurrence de la somme pour laquelle celui-ci lui en achète » ce qui « nous ramène, à l'époque prémercantiliste, à une notion qu'on pouvait croire périmée et par rapport à laquelle la théorie de la balance générale du commerce avait été jadis un progrès (1) », il importe d'éviter d'ajouter aux difficultés pratiques d'application déjà immenses des principes, **l'incertitude et la confusion qui ne peuvent résulter que de l'opposition et de la contradiction des théories.**

Avant de pouvoir aborder « le problème fondamental de la politique économique qui consiste à déterminer si le mécanisme des échanges internationaux doit être laissé entièrement libre ou si au contraire l'intérêt d'un peuple en demande la réglementation (2) »,

(1) H. TRUCHY, *Les Ententes douanières*. (*Revue d'Économie politique*, n° de mars-avril 1933, p. 455.)

(2) *Les Nouvelles orientations de la Politique internationale*, par A. DA VEIGO SIMÕES. (*Cours de l'Académie de La Haye*, 1931, Hachette, t. 35, p. 246.)

avant de pouvoir apprécier dans son ensemble l'opportunité de l'échange international en considérant tous les facteurs d'ordre politique, fiscal, social, etc., il convient de savoir **à quel critérium on doit rapporter, suivant quelle méthode on doit évaluer les gains et les pertes d'ordre économique** que cet échange peut procurer ou faire subir à un pays, car, malgré l'importance des facteurs extra-économiques, l'échange reste avant tout un phénomène économique.

Pour toutes ces raisons, il nous a paru qu'une étude qui aurait pour objet de dégager les idées essentielles, qui s'appliquerait à souligner l'agencement et l'articulation des principes fondamentaux de ces deux théories à tendances antagonistes, permettrait par la confrontation des résultats obtenus au cours de l'analyse et de la critique, non seulement de mieux caractériser et de mieux préciser la portée de ces théories, mais encore d'indiquer clairement les conditions qui peuvent influencer sur l'opportunité de l'échange international aux points de vue que ces théories envisagent cet échange.

II. — La théorie de la productivité de M. Manoïlesco se présentant surtout comme une critique de la théorie classique, pour être à même de bien comprendre la portée de cette théorie de la productivité, il convient de débayer en quelque sorte le terrain encombré par une foule de controverses et de discussions confuses relatives à la conception classique de l'échange international, il faut préalablement faire connaître cette théorie classique ainsi que les critiques qu'elle a soulevées et qu'elle semble devoir soulever.

C'est pourquoi, dans une première partie de cet ouvrage, nous étudierons la théorie classique anglaise à tendance libre-échangiste, réservant une seconde partie à l'examen de la théorie de la productivité à tendance protectionniste.

PREMIÈRE PARTIE

LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL A TENDANCE LIBRE-ÉCHANGISTE

TITRE PREMIER. — Exposé de la théorie classique anglaise de l'échange international.

TITRE II. — Appréciation critique de cette théorie.

PRÉAMBULE

12. — C'est parce qu'à un moment l'or et l'argent sont apparus comme la forme la plus pratique et la plus durable de la richesse, c'est parce que, pendant des siècles, les luttes et les rivalités entre groupements nationaux en gestation nécessitaient de la part des princes de grands besoins d'argent pour soutenir ces luttes à l'extérieur, pour entretenir des flottes ou des armées dans les mers ou les contrées lointaines, pour gagner au besoin à leur cause les ministres ou les ambassadeurs des souverains étrangers, c'est parce qu'à une époque on pensait « que la balance du commerce était vraiment la balance du pouvoir » (1), qu'une théorie, connue sous le nom de mercantilisme (2), plaçant la richesse dans la possession de l'or et de l'argent avec lesquels s'achètent toutes choses, a pu faire perdre de vue pendant longtemps les avantages des importations pour un pays, et a pu s'attacher à ne souligner dans le commerce international que l'importance que présentait au point de vue national l'excédent des exportations sur les importations.

Mais cette conception trop exclusive du commerce international ne pouvait survivre lorsque les faits qui l'avaient fait naître furent devenus moins saillants. Les économistes ne devaient point tarder à signaler l'interdépendance qui doit exister entre les importations et les exportations d'un pays, et à préciser les avantages qu'une nation retire des importations.

13. — Cependant, à l'exception de la théorie de l'équilibre spontané de la balance dont David Hume avait dès 1780 entrevu nettement le mécanisme (3), pendant longtemps, l'opportunité au point de

(1) Voir G. LEGARET, *Histoire du développement du Commerce depuis la chute de l'Empire Romain jusqu'à nos jours*, Belin, 2^e éd., 1931, p. 100.

(2) Pour la théorie du mercantilisme voir : DESCHAMPS, *Cours de Doctorat professé à la Faculté de Droit de Paris* pendant l'année 1931-32 (*Les Cours de Droit*, Paris), p. 4-68 ; R. GONNARD, *Histoire des doctrines économiques* (Nouvelle Librairie Nationale), p. 45-172 ; J. MORINI-COMBY, *Mercantilisme et Protectionnisme*, thèse Montpellier, Alcan, 1930, I^{re} partie.

(3) Voir la partie de l'Essai de Hume concernant ce mécanisme dans P. GEMÄHLING, *Les Grands Économistes*, Sirey, 2^e éd., p. 31.

vue national de l'échange extérieur fut présentée de la même manière que celle qui résultait pour les individus de l'échange à l'intérieur d'un pays.

C'est parce que l'échange international permet au pays, comme aux individus, de se procurer les richesses qu'ils ne peuvent pas produire chez eux ou qu'ils sont capables de produire avec plus de peine, qu'Adam Smith recommande aux nations de se spécialiser dans les industries pour lesquelles elles ont plus d'avantages naturels ou acquis que n'en possède l'étranger. Cette conception de l'opportunité de l'échange international, qui a été celle de Bastiat, d'Yves Guyot et de beaucoup d'autres économistes de l'école libérale, avait été cependant dépassée de bonne heure par les économistes classiques anglais et notamment par Ricardo et Stuart Mill.

Outre la différence des systèmes monétaires et financiers, ces économistes avaient remarqué qu'il existe, entre l'économie nationale et l'économie internationale, des différences importantes dans la mobilité des facteurs de la production qui rendaient impossible l'assimilation de la théorie de l'échange international à celle de l'échange qui s'effectue à l'intérieur d'un pays. C'est pourquoi, ces économistes ont élaboré une théorie de l'échange international à tendance libre-échangiste qui, en tenant compte des caractères particuliers de cet échange, tend à prouver que malgré ces caractères de l'économie internationale, il y a, quelles que soient les circonstances dans lesquelles l'échange s'effectue, harmonie au point de vue économique entre les intérêts individuels des coéchangistes et l'intérêt national du pays auquel ces coéchangistes appartiennent.

14. — Sans insister sur les origines de cette théorie, qui ont fait par ailleurs l'objet de récents travaux remarquables (1), afin

(1) Pour l'origine et les perfectionnements apportés successivement à la théorie classique de l'échange international, voir l'ouvrage de M. le P^r ANGELL déjà cité : *The Theory of International Prices*. Les développements relatifs aux origines de la théorie et aux critiques qu'elle a suscitées se trouvent dispersés au cours de l'ouvrage. On les retrouve facilement en se référant aux mots : Comparative Costs Principle — Equation of International Demand — Price specie flow Analysis, qui figurent à l'Index de la fin de l'ouvrage du P^r Angell.

Voir aussi : 1^o l'article fondamental de M. le P^r VINER, « The Doctrine of Comparative costs », paru dans *Weltwirtschaftliches Archiv*, Oktober 1932-36, band-heft 2, p. 356 et suiv. ; 2^o l'appendice A, p. 233, de l'ouvrage du P^r BASTABLE, *Théorie du Commerce International* (trad. fr. SAUVAIRE-JOURDAN, Giard, 1900) consacré à l'historique de la théorie ; l'introduction du traducteur (p. II à IV) fait connaître les économistes de langue française qui s'en sont spécialement occupés ; 3^o les articles que le P^r EDGEWORTH a consacrés en 1894 dans *The Economic Journal* à cette théorie, p. 35, 424, 606 ; le 3^e article, p. 606, étudie spécialement,

de pouvoir apprécier exactement la portée et la valeur de cette théorie, il faut d'abord l'exposer dans sa forme achevée.

Dans un premier titre, nous examinerons donc la théorie de l'échange international telle qu'on la trouve dans les œuvres des classiques ou des néo-classiques anglais, et dans un deuxième titre, nous envisagerons l'appréciation critique de cette théorie.

en la complétant à l'aide des mathématiques et de représentations graphiques, la théorie de l'échange international telle qu'on la trouve dans les œuvres des économistes anglais (Ricardo, Stuart Mill, Cairnes, Sidgwick, Bastable) et dans les œuvres des économistes du Continent (Cournot, Hagen, Mangold, Auspitz et Lieben).

TITRE PREMIER

LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

15. — Pour montrer que l'échange international est toujours avantageux au point de vue national, pour montrer que les intérêts individuels sont toujours conformes à l'intérêt national, l'école classique anglaise, au cours de l'analyse de l'échange international, emploie la méthode des approximations successives.

Comme les fondateurs de l'économie pure, les classiques anglais prennent d'abord un marché international hypothétiquement simplifié et schématisé afin de pouvoir commencer à débrouiller l'influence de quelques-uns des facteurs les plus importants. Ils exercent le raisonnement sur ce marché hypothétique pour en dégager les principes qui le régissent.

D'autre part, pour connaître la réalité elle-même plus complexe, ils introduisent une à une les complications qu'ils ont d'abord provisoirement écartées et étudient successivement l'action de chaque complication sur les conclusions qu'ils ont dégagées dans l'hypothèse simplifiée.

Pour exposer la théorie classique anglaise, il faut donc envisager séparément cette théorie d'abord dans l'hypothèse la plus simple du commerce existant entre deux pays et portant sur deux marchandises et ensuite introduire une à une les complications qui existent dans la réalité. Mais avant d'aborder les deux étapes de cette analyse, il faut indiquer clairement sur quels fondements elle repose. De telle sorte, qu'il convient d'examiner successivement :

Chapitre Premier. — Les fondements de l'analyse classique anglaise de l'échange international ;

Chapitre II. — L'hypothèse simplifiée ;

Chapitre III. — L'introduction successive des complications provisoirement éliminées.

CHAPITRE PREMIER

LES FONDEMENTS DE L'ANALYSE CLASSIQUE

Section I : **Les caractéristiques de l'échange international d'après la théorie classique** : § 1. Disparition du coût de production comme régulateur de la valeur courante entre nations ; § 2. L'inégalité du taux des salaires, des profits et de l'intérêt de pays à pays. — Section II : **La conception de l'échange international sous forme de troc** : § 1. Sa nécessité ; § 2. Sa justification.

16. — Le point de départ de la théorie classique anglaise de l'échange international réside dans les caractères particuliers de la concurrence entre nations. Lorsque les relations commerciales sont ouvertes entre plusieurs pays, sans doute les **marchandises peuvent librement circuler entre ces pays** qui ne forment plus qu'un seul et même marché, mais les facteurs de la production ne peuvent pas se déplacer aussi facilement qu'à l'intérieur d'un même pays. C'est cette **différence de mobilité des facteurs de la production** entre l'économie internationale et l'économie nationale qui a conduit les économistes anglais à établir une théorie de l'échange international distincte de celle de l'échange en général. Une des conséquences de cette immobilité des facteurs de la production étant, comme nous allons le voir, les variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie entre pays, l'école classique anglaise, afin d'éviter les difficultés qui pourraient naître de cette variation du pouvoir d'acquisition de la monnaie, a éliminé cette dernière de la théorie de l'échange international et a considéré celui-ci sous la forme de troc.

Il faut donc examiner successivement :

Section I. — Les caractéristiques de l'échange international d'après la théorie classique anglaise ;

Section II. — La conception de l'échange international sous forme de troc.

SECTION I. — LES CARACTÈRES DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL
D'APRÈS LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE

La concurrence entre entreprises appartenant à des nations différentes rencontre deux sortes d'obstacles qui habituellement n'existent pas à l'intérieur d'un même pays.

17. — D'abord, des **obstacles artificiels** s'opposent au mouvement des marchandises entre pays. Ces obstacles comprennent toutes les mesures gouvernementales ayant un but protecteur ou un but fiscal : droits de douane, prohibition, contingentement, formalités administratives, etc... Ces obstacles cependant ne caractérisent réellement pas la concurrence internationale car ils sont accidentels et artificiels ; ils n'existent pas dans tous les pays et les gouvernements peuvent les faire disparaître s'ils le désirent.

Au contraire, aux yeux des classiques anglais, il est une seconde catégorie d'obstacles **naturels et essentiels** qui tiennent aux différences de langue, de race, de mœurs, de religion, de législation, etc. existant entre les nations, et qui s'opposent non pas au déplacement des marchandises, comme les premiers, mais qui **entravent la mobilité des agents de la production entre pays**. Ce sont les effets de cette grande difficulté qu'éprouvent les agents de la production, et notamment les personnes et les capitaux, à se déplacer de pays à pays, qui domine toute la théorie classique de l'échange international.

La conséquence de cette immobilité relative des personnes et des capitaux entre pays est que la loi de l'offre et de la demande, qui règle toute la vie économique aussi bien pour l'échange des services producteurs que pour l'échange des marchandises, se trouve dans ses applications à la détermination du taux des services producteurs, limitée, sectionnée, fragmentée à des aires géographiques plus ou moins étendues que constituent les **nations**. Les nations formeraient ainsi, d'après les classiques anglais, autant de **groupes non concurrents en ce qui concerne les facteurs de la production**.

La limitation territoriale de la concurrence en ce qui touche les services producteurs entraînerait d'après les classiques :

1^o La disparition du coût de production comme régulateur de la valeur courante des marchandises entre nations ;

2^o L'inégalité entre nations du taux des salaires, du profit et de l'intérêt.

§ 1. — *Disparition du coût de production
comme régulateur de la valeur courante entre pays*

18. — On sait qu'à l'intérieur d'un pays, la valeur du marché, qui à tout instant est en relation de mutuelle dépendance avec l'offre et la demande et qu'on appelle la valeur courante, tend, d'après les classiques, à se rapprocher à tout moment du coût de production. Le mécanisme qui ramène à chaque instant le prix du marché vers le coût de production est très simple.

Lorsque dans une branche de la production le prix courant d'un article s'élève au-dessus du coût de production, la marge de bénéfice de l'entrepreneur augmente et attire de nouveaux entrepreneurs dans cette branche ou pousse les anciens à accroître le volume de leur production. Mais cet accroissement de l'offre provoque à son tour une baisse de prix qui tend ainsi à ramener le prix du marché vers le coût de production. Le même mécanisme fonctionne en sens inverse si à un moment donné le prix courant est inférieur au coût de production.

Aussi, depuis Adam Smith, les classiques admettent que le jeu de la loi de l'offre et de la demande tend à chaque instant à ramener le prix des marchandises vers le coût de production.

Le fonctionnement de ce mécanisme suppose que la mobilité des facteurs de la production permet à ces facteurs de se déplacer à tout moment vers les entreprises qui offrent le taux de rémunération le plus élevé. Si cette mobilité parfaite n'existe pas, comme cela se produit entre pays, le mécanisme précédent ne pourra pas fonctionner et le coût de production ne sera plus le régulateur du prix courant des marchandises susceptibles d'être produites dans plusieurs pays.

C'est pourquoi Ricardo écrit :

« On ne peut échanger le travail de cent Anglais pour celui de quatre-vingts autres Anglais ; mais le produit du travail de cent Anglais peut être échangé contre le produit du travail de quatre-vingts Portugais, de soixante Russes ou de cent-vingt Asiatiques. Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qui existe à cet égard entre un pays et plusieurs ; cela tient à la difficulté avec laquelle le capital passe d'un pays dans un autre pour y chercher un emploi plus profitable et à l'activité avec laquelle il passe

constamment d'une province dans une autre dans le même pays (1). »

Stuart Mill écrit dans le même sens :

« La loi qui règle sur le coût de production la valeur permanente des marchandises s'applique-t-elle au produit de deux localités éloignées comme au produit de deux localités qui se touchent ? Non. Un objet peut être à meilleur marché lorsqu'il est produit dans un lieu autre que celui où sa production exigerait le moins de travail et d'abstinence. L'Angleterre pourrait importer du blé de Pologne et le payer en tissu lors même qu'elle pourrait avoir un avantage à faire venir l'un et l'autre produit. L'Angleterre pourrait échanger ses cotons contre les vins du Portugal alors même que le Portugal pourrait produire des cotons en dépensant moins de travail et moins de capitaux qu'on n'en dépense en Angleterre à cette production.

« Il n'en serait pas de même s'il s'agissait de deux localités qui se touchent. S'il y avait un avantage spécial à fabriquer des chaussures sur la rive gauche de la Tamise, on n'en fabriquerait pas sur la rive droite. Les cordonniers, s'ils n'étaient pas établis dès l'origine sur la rive gauche, s'empresseraient d'y transporter leur travail et leurs capitaux (2). »

Ainsi, d'après les classiques anglais, les obstacles, qui s'opposent au déplacement des facteurs de la production entre pays, empêchent donc le coût de production d'être le régulateur du prix courant des marchandises.

Ces obstacles créent aussi entre pays une inégalité dans le taux des salaires, des profits et des intérêts.

§ 2. — *L'inégalité des salaires, des profits et des intérêts*

19. — L'effet de la mobilité des facteurs de la production à l'intérieur d'un même pays tend à niveler, en raison du fonctionnement du mécanisme précédemment décrit, le taux des salaires, des intérêts et des profits sur tous les points du territoire. Sans doute, cela ne veut pas dire que dans une nation tous les salaires sont les mêmes, que le taux de l'intérêt et celui des profits sont partout égaux.

(1) V. David RICARDO, *Principes*, chap. VII. Traduction FONTAYRAUD, p. 107.

La théorie de l'échange international de Ricardo se trouve aussi dans le *Recueil des textes des Grands Économistes* de M. le P^r GEMÄHLING, Sirey, 2^e édit., p. 202-210.

(2) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, liv. II, chap. XXVII, § 1. Tr. fr., COURCELLES-SENEUIL, p. 106-107.

A l'intérieur d'un même pays il y a des différences qui tiennent à la difficulté, à l'agrément, à la durée des tâches, etc., pour ce qui concerne le taux des salaires, aux risques pour ce qui touche le taux de l'intérêt, à tous les facteurs précédents pour la détermination du taux des profits. Cependant, à égalité de difficulté, d'agrément, de risques, etc... font remarquer les classiques, le taux des salaires, des profits et des intérêts tend à se niveler à l'intérieur d'un même pays.

20. — **Entre nations**, au contraire, étant donné l'immobilité relative des personnes et des capitaux, les taux de rémunération des services producteurs peuvent rester différents d'une manière permanente. Ainsi, les salaires réels, et pas seulement les salaires nominaux, sont bien moins élevés au Japon ou en Chine qu'en Europe, en Italie qu'en France, en France qu'en Angleterre, en Angleterre qu'aux États-Unis. De même, font remarquer les classiques anglais, le taux de l'intérêt et celui des profits sont généralement moins élevés dans les pays vieux que dans les pays neufs.

« Entre deux localités éloignées, et surtout entre deux pays éloignés, écrit Mill, le taux des profits peut être différent parce qu'un homme ne transporte pas sa personne et ses capitaux dans un pays lointain sans avoir pour cela des motifs puissants. Si les capitaux passaient d'une nation à l'autre et par l'appât d'un bénéfice aussi médiocre que celui qui les fait passer d'un quartier à l'autre d'une même ville, si l'on transportait des manufactures en Amérique ou en Chine dès qu'on y trouverait un avantage, les profits seraient les mêmes ou équivalents dans tout l'univers et toutes choses seraient produites dans les pays et dans les lieux où les mêmes sommes de travail donneraient la plus grande quantité ou la meilleure quantité des produits... Mais il existe encore des différences extérieures dans le taux des salaires et dans celui des profits dans les diverses parties du monde. Un léger motif suffit pour que les capitaux et les hommes se transportent du comté de Warwick dans celui d'York ; mais il faut des motifs plus puissants pour que les capitaux et les hommes se transportent dans l'Inde, aux colonies, ou même en Irlande (1). »

Comme on le voit, d'après les classiques anglais, l'immobilité relative des personnes et des capitaux entre pays empêche le nivel-

(1) St. MILL, *op. cit.*, traduction COURCELLES-SENEUIL, p. 107.

lement du taux de rémunération des services producteurs dans l'économie internationale.

Ce double corollaire de l'immobilité relative des facteurs de la production entre pays : disparition du coût de production comme régulateur de la valeur des marchandises entre pays, inégalité du taux des salaires, des profits et de l'intérêt entre nations, d'après les classiques anglais en entraîne un autre : l'impossibilité de se servir de la monnaie comme mesure des valeurs dans la théorie de l'échange international et par suite la nécessité d'analyser cet échange sous forme de troc.

SECTION II. — LA CONCEPTION DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL SOUS FORME DE TROC

21. — La conception de l'échange international sous forme de troc a été introduite dans la théorie du commerce international par les économistes classiques anglais sans que ces derniers indiquent bien explicitement la nécessité d'envisager l'échange international sous cette forme. Sans doute, Ricardo, Stuart Mill, Bastable lorsqu'ils en arrivent à examiner le rôle de la monnaie dans l'échange international s'appliquent à montrer qu'en raison de la répartition des métaux précieux dans le monde, l'échange international se ramène à un troc. S'ils essayent de démontrer ainsi la légitimité de la conception de l'échange international sous forme de troc, ils n'insistent pas sur la nécessité de cette conception en ce qui concerne l'exposition de la théorie du commerce international. C'est Marshall qui, dans son ouvrage : *Money, Credit and Trade* (1), a cru devoir souligner la nécessité d'éliminer la monnaie de la théorie de l'échange international.

Avant d'envisager donc comment les classiques croient pouvoir démontrer la légitimité de la conception de l'échange international sous forme de troc, il faut faire connaître pour quelles raisons ils estiment nécessaire d'introduire cette conception dans la théorie de l'échange international.

(1) Alfred MARSHALL, *Money, Credit and Trade*, Macmillan and Co, Londres, 3^e édition p. 156-157.

§ 1. — *Nécessité de la conception de l'échange international sous forme de troc*

Cette nécessité résulterait d'après Marshall de la variation du pouvoir d'acquisition de la monnaie suivant les pays.

22. — **A l'intérieur d'un même pays**, fait remarquer Marshall, en raison de la mobilité des facteurs de la production, les coûts des marchandises exprimés en monnaie permettent de comparer en même temps les **coûts réels** de production c'est-à-dire la difficulté d'obtention, les sacrifices et les efforts nécessaires à la production de chaque marchandise, parce qu'à l'intérieur d'un pays les marchandises tendent à s'échanger d'après leur coût réel de production. Si dans une nation, à un moment donné, à la suite d'un changement de la demande par exemple, l'échange venait à se faire sur une autre base, par le jeu du mécanisme déjà décrit, les facteurs de la production se déplaceraient vers les entreprises qui rémunéreraient plus largement les services producteurs et la concurrence des agents de la production ramènerait ainsi l'échange à se faire en proportion des coûts réels de production. A l'intérieur d'un pays, l'égalité des prix permet donc de conclure à l'égalité des coûts réels.

23. — **Dans l'économie internationale**, au contraire, où cette mobilité est imparfaite, les coûts des marchandises exprimés en monnaie (ramenée au même étalon de métal précieux) ne permettent pas de comparer les coûts réels de production des marchandises dans les divers pays.

Pour le montrer, Marshall prend l'exemple du commerce entre l'Angleterre et le Japon et fait observer que le yen et la livre, même en supposant leur convertibilité réciproque absolument libre, peuvent, pour un même poids d'or, ne pas acheter dans les deux pays les mêmes quantités de marchandises. Il suffit de supposer qu'au point de départ le pouvoir d'acquisition d'un même poids d'or soit le même dans les deux pays, c'est-à-dire qu'un kilogramme d'or achète dans les deux pays une masse de marchandises dont la production exige les mêmes efforts en travail ou en capital, et qu'à un moment donné, au Japon, la demande des produits anglais augmente d'une manière durable, en raison de la mode par exemple, toutes les autres conditions restant les mêmes. En vertu de la loi de l'offre et de la

demande, les prix des marchandises anglaises vont alors s'élever au Japon, et il sera avantageux d'envoyer de l'or, du Japon vers l'Angleterre, pour acheter des marchandises anglaises. Avec un kilogramme d'or par exemple, on importera des marchandises anglaises dont la vente au Japon, une fois les frais de transport payés, pourra rapporter plus d'un kilogramme d'or en yen au négociant qui fera cette opération. Ce drainage de l'or du Japon vers l'Angleterre va continuer jusqu'au moment où cette opération ne laissera plus aucun bénéfice. Mais à ce moment, en raison de l'accroissement de la quantité de monnaie en Angleterre et de la raréfaction de la monnaie au Japon, les prix se seront élevés en Angleterre et auront baissé au Japon. La masse de marchandises que l'on pourra alors acheter dans ces deux pays avec un kilogramme d'or sera plus élevée au Japon et moins élevée en Angleterre qu'avant l'augmentation de la demande des marchandises anglaises au Japon. Comme par hypothèse, avant la variation de la demande, les masses de marchandises qu'on échangeait contre un kilogramme d'or exigeaient les mêmes sacrifices en travail et capital, après cette variation de la demande, on pourra acheter pour un même poids d'or, c'est-à-dire pour le même prix, une masse de marchandises en Angleterre qui aura un **coût réel** moins élevé que celle qu'on pourra acquérir au Japon : celle-ci exigera plus de travail et de capital que celle-là.

Parce qu'il n'est pas possible aux agents de la production de se déplacer facilement entre le Japon et l'Angleterre, les travailleurs et les capitaux japonais ne pourront pas aller profiter de la hausse des prix en Angleterre consécutive aux mouvements des métaux précieux. Le pouvoir d'acquisition de la monnaie peut donc être différent d'une manière durable entre pays, et il n'est pas possible de conclure de l'égalité des prix en or entre pays à l'égalité des coûts réels de production.

Ainsi, conclut Marshall, « même lorsque la monnaie est basée sur l'or, elle est une mauvaise mesure des valeurs internationales entre pays et ne peut pas être employée pour expliquer les changements de valeurs internationales qui sont occasionnés par de grandes variations de la demande internationale.

« L'or ne peut pas servir à mesurer la valeur dans le commerce international parce qu'il se déplace lui-même librement de nation à nation sous l'action directe de ce commerce, tandis que le travail et

le capital ne peuvent pas se mouvoir avec une égale facilité (1). »

On doit donc faire abstraction de la monnaie dans la théorie de l'échange international et envisager cet **échange sous forme de troc**.

Mais si cette conception de l'échange international sous forme de troc est nécessaire, est-elle justifiée ?

§ 2. — *La légitimité de l'assimilation de l'échange international au troc*

Les classiques anglais se sont appliqués à démontrer la légitimité de cette conception de deux manières différentes.

24. — a) D'abord, ils ont fait remarquer que dans l'échange international comme dans l'échange à l'intérieur d'un pays, la monnaie n'était **qu'un simple intermédiaire** destiné à faciliter les échanges, et que dans la réalité les marchandises et les services s'échangeaient, comme l'a fait remarquer J. B. Say, contre des marchandises et des services.

« Tous les échanges sont en substance et en réalité des trocs, écrit Stuart Mill. Quiconque échange des marchandises contre de l'argent, et ensuite cet argent contre des marchandises a échangé en réalité celles-ci contre les premières. Il en est de même des nations : leur commerce n'est qu'un échange des importations contre des exportations et qu'on emploie la monnaie ou non, les choses ne sont dans un état régulier que lorsque les importations et les exportations se balancent exactement (2). »

Une variante de cette démonstration sommaire est donnée par Bastable lorsque ce dernier fait remarquer que « la monnaie est simplement un dénominateur commun des valeurs qui par lui-même ne les affecte pas, et que, puisque les choses qui sont égales à une même chose sont égales entre elles, les valeurs des articles échangés l'un contre l'autre par l'intervention de la monnaie seront nécessairement égales (3). »

25. — b) Les classiques anglais ne s'en sont pas tenus à ce genre de démonstration tiré de la nature même de la monnaie. Ils ont ana-

(1) *Op. cit.*, p. 157.

(2) *Op. cit.*, trad. COURC.-SENEUIL, p. 158-159.

(3) Voir BASTABLE, *Théorie du Commerce international*, chap. III. Trad., SAUVAIRES-JOURDAN, p. 76.

lysé le **mécanisme** suivant lequel les importations d'un pays étaient équilibrées par ses exportations, et essayé de montrer qu'en raison de **la distribution des métaux précieux entre nations**, sous le régime de la monnaie, comme sous le régime du troc, les importations et les exportations d'un pays « sont les mêmes en qualité et en quantité ».

Cette dernière théorie, dont les éléments se trouvent dans Hume et Thorntorn et qu'on désigne souvent sous le nom du théorème de Ricardo (1), a été formulée d'une manière très nette par Stuart Mill, au chapitre XXI de ses *Principes* dont le § 1^{er} porte ce titre significatif : « La substitution de la vente au troc n'altère en rien la loi des valeurs de nation à nation. »

Pour établir l'identité entre l'échange international sous un régime d'économie monétaire et l'échange international sous forme de troc, Stuart Mill décrit successivement les mécanismes suivant lesquels doit se faire l'échange sous ces deux régimes.

Sous un régime d'économie monétaire, Stuart Mill suppose qu'à un moment donné l'équilibre de la balance des exportations et des importations d'un pays est rompu. Il constate que dans ce cas, il arrivera un moment où nécessairement, pour payer les excédents d'importations, le pays dont la balance est en déficit sera obligé de prélever du numéraire sur la circulation intérieure. La diminution de la quantité de la monnaie à l'intérieur de ce pays et l'accroissement de la quantité de monnaie à l'étranger vont agir sur les prix, faire baisser les prix à l'intérieur du pays dont la balance est en déficit et faire élever les prix dans les pays dont la balance est en excédent. « Cette exportation de métaux précieux, écrit-il, continuera jusqu'à ce que la baisse des prix ait mis à la portée des marchés étrangers quelques articles que l'Angleterre n'exportait pas auparavant, jusqu'à ce que la réduction des prix de ces articles d'exportation en ait fait demander assez pour payer ses importations et que peut-être l'Angleterre ait réduit sa demande d'articles importés devenus positivement ou relativement plus chers. »

« Eh bien ! c'est justement ainsi que les choses se passent... avec l'échange en nature. Non seulement donc, l'équilibre tend à

(1) Pour l'origine exacte de cette théorie, voir ANGELL, *op. cit.*, I^{re} partie, chap. III, et J. WEILLER, *L'Influence du change sur le commerce extérieur*, thèse. Paris, Rivière, 1929, p. 16-24.

s'établir entre les importations et les exportations avec ou sans emploi de monnaie, mais cet équilibre s'établit exactement de la même façon dans un cas et dans l'autre. Le pays, dont les exportations ne suffisent pas à payer les importations, offre ses articles d'exportation à meilleur marché jusqu'à ce qu'il ait obtenu une demande suffisante. En d'autres termes, l'équation de la demande entre nation et nation est la loi du commerce international avec la monnaie comme avec l'échange. Les importations et les exportations d'un pays sont les mêmes en quantité et en qualité avec l'un et l'autre système. Avec le troc, le commerce gravite vers le point auquel la somme des importations s'échange exactement contre la somme des exportations ; avec la monnaie, il gravite vers le point auquel la totalité des importations et la totalité des exportations s'échangent contre la même quantité de monnaie. Et comme deux choses égales à une troisième sont égales entre elles, les importations et les exportations évaluées à la même somme de monnaie s'échangeraient, si la monnaie n'existait pas, exactement les unes contre les autres. »

Et Mill conclut au commencement du paragraphe suivant : « Ainsi il est démontré que la loi des valeurs de nation à nation, et par conséquent la répartition des avantages du commerce international, sont les mêmes avec l'usage de la monnaie que dans l'hypothèse de l'échange en nature. Dans les échanges entre nations, comme dans ceux qui se font à l'intérieur du pays, la monnaie remplit dans le commerce la même fonction que l'huile en mécanique, que le chemin de fer pour les transports ou que toute autre invention pour diminuer le frottement (1). »

C'est ainsi que les économistes classiques anglais établissent non seulement qu'il est nécessaire mais légitime d'assimiler l'échange international au troc.

26. — Il convient d'observer ici que le mécanisme qui leur permet de démontrer que l'échange international se réduit à un troc est le **même** que celui qui leur fait affirmer le rétablissement automatique de l'équilibre de la balance des importations et des exportations ou plus généralement de la balance des dettes et des créances d'un pays.

(1) St. MILL, *op. cit.*, trad. COURC-SENEUIL, p. 160-163.

Il est à remarquer aussi que les libre-échangistes, qui ne recourent pas à l'analyse classique anglaise pour montrer que l'échange international est avantageux pour un pays malgré l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation, se basent sur les mêmes théories pour établir **directement** que le mécanisme des prix internationaux organise spontanément la division internationale du travail sur des bases qui ne peuvent être qu'avantageuses à tous les pays qui échangent librement les marchandises qu'ils produisent.

27. — Ces derniers économistes font observer en effet, qu'un pays, lorsqu'il achète meilleur marché les produits étrangers, n'a pas à s'inquiéter si ses habitants pourront produire et surtout pourront exporter assez de marchandises pour payer les articles importés. Parce que, disent-ils, les prix à l'intérieur d'un pays baissent à la suite des sorties du numéraire aussitôt que la balance des dettes et des créances est en déficit, tous les pays, même les plus déshérités, pourront, en raison de cette baisse des prix, se spécialiser avantageusement dans la production des marchandises pour lesquelles, à défaut de supériorité absolue, ils possèdent la moindre infériorité.

Sans doute, la production de ces marchandises aura lieu dans ces pays avec beaucoup plus d'efforts qu'à l'étranger ; mais, malgré cette supériorité des autres pays plus riches, et en raison de la baisse des prix des services producteurs et notamment des salaires, il arrivera nécessairement un moment où les producteurs du pays pourront vendre ces marchandises au dehors, parce que, si la dépense de travail ou de capital est plus élevée, la dépense en **argent** sera moindre qu'à l'étranger. Au moment où les prix internationaux se seront ainsi stabilisés, le pays pourra « se spécialiser dans les certaines branches d'activité pour obtenir aussi avantageusement que possible les produits des autres industries, auxquelles il est moins propre, en les payant avec d'autres produits (1) ».

Ainsi, les théories relatives au **rétablissement spontané de l'équilibre de la balance** constituent la **clef de voûte** de toutes les théories du commerce international à tendance libre-échangiste, même de celles qui n'admettent pas, comme la théorie classique anglaise, que l'immobilité des facteurs de la production de pays à pays peut modifier la théorie de l'échange international.

(1) C. COLSON, *Cours d'Économie politique*, liv. IV, chap. IV, édition définitive, p. 363.

Comment la théorie classique anglaise analyse-t-elle l'échange international sous forme de troc en tenant compte de l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation ? C'est ce qu'il faut maintenant examiner en commençant par l'hypothèse la plus simple, celle de l'échange entre deux pays portant sur deux marchandises

CHAPITRE II

L'HYPOTHÈSE SIMPLIFIÉE

Section I : **Le principe des coûts comparés** : (Détermination des cas où l'échange international existe et est avantageux aux deux pays.) § 1. *Notions préliminaires* : a) Choix de l'unité de coût ; b) Définition de la notion de coûts comparés ; § 2. *Énoncé et démonstration du principe* : a) La condition est nécessaire ; b) La condition est suffisante : 1^{er} cas, chaque pays a sur l'autre la supériorité dans la production d'une marchandise ; 2^e cas, le même pays a sur l'autre la supériorité dans la production des deux marchandises. — Section II : **Le partage entre pays de l'avantage de la spécialisation internationale** : (Détermination du taux de l'échange international). L'équation de la demande réciproque.

28. — Pour aborder en première approximation le problème complexe de l'échange international, les économistes classiques anglais supposent d'abord que les relations commerciales existent entre deux pays seulement et dans des conditions très simplifiées.

Aux simplifications qui découlent de la conception du troc : absence de crédits, absence d'investissements, de capitaux appartenant aux étrangers, etc. (1) s'en ajoutent d'autres :

1^o le commerce est supposé exister entre deux pays isolés du reste du monde ;

2^o le commerce ne porte que sur deux marchandises ;

3^o les pays sont supposés d'égale importance au point de vue de la production ;

4^o les frais de transport, d'assurances, de commissions, de courtage, etc., relatifs au commerce international sont supposés ne pas exister ;

5^o le rendement des industries dont les produits sont échangés est supposé rigoureusement proportionnel. On suppose aussi qu'il est possible d'augmenter à un coût proportionnel les quantités des

(1) MARSHALL les a indiquées au livre III, chap. VI, § III, p. 158 de l'*op. cit.*

marchandises produites dans chaque pays jusqu'à n'importe quelle limite assignable ;

6° la concurrence et la mobilité des facteurs de la production sont supposées être parfaites à l'intérieur de chaque pays tandis que les facteurs de la production sont supposés complètement immobiles entre les deux pays.

C'est dans ces conditions très simples à dessein que les économistes classiques anglais se demandent :

1° dans quels cas l'échange existe et est avantageux pour les deux pays ;

2° d'après quelles bases se partage l'avantage de la spécialisation internationale.

La première question constitue ce qu'on a l'habitude d'appeler le **principe des coûts comparés**.

La seconde question forme ce que les économistes ont coutume de désigner sous le nom de **théorie des valeurs internationales**.

SECTION I. — PRINCIPE DES COUTS COMPARÉS

(Détermination des cas où l'échange international existe et est avantageux aux deux pays.)

29. — Ce principe, qu'on désigne aussi sous le nom de principe des coûts relatifs ou même sous le nom de principe d'avantages comparés, est célèbre (1) dans la littérature économique parce qu'il tend à démontrer, ce qui à première vue peut sembler un simple paradoxe, qu'un pays a intérêt à se spécialiser dans la production d'une marchandise même s'il est supérieur aux autres pays pour la production des marchandises qu'il importe.

L'énoncé et la démonstration de ce principe exigent l'exposé préalable de quelques notions préliminaires.

§ 1. Notions préliminaires

Ces notions préliminaires se réfèrent elles-mêmes soit au choix de l'unité pour comparer les coûts, soit à la définition des coûts comparés.

(1) Pour l'origine de ce principe, voir les articles de M. le P^r VINER, dans *Weltwirtschaftliches Archiv*, oktober 1932, 36 band, heft 2, p. 359 et suiv., et dans *The Journal of Political Economy*, vol. 38 (1930), p. 443-444.

a) **Choix de l'unité de coût**

30. — La monnaie ayant été éliminée de la théorie du commerce international, pour mesurer les coûts des marchandises entre pays, les classiques anglais, Ricardo, Mill, Marshall (1), etc., sans s'expliquer explicitement sur ce point, choisissent l'**unité de travail**, c'est-à-dire la journée d'un ouvrier d'habileté et de force moyennes. Pour éviter les critiques qui avaient été adressées à cette méthode d'évaluation des coûts qui, remarque-t-il, ne tenait pas compte du rôle du capital dans la production, Bastable (2) prend, comme unité de coût, une unité abstraite renfermant, en proportions variables suivant les pays, tous les éléments qui coopèrent à la production. Cette unité abstraite, Bastable l'appelle l'unité de **pouvoir productif**. Nous allons nous servir de cette unité abstraite pour définir la notion de coûts comparés.

b) **Définition de la notion de coûts comparés**

31. — Le coût comparé est **un rapport** entre le coût de deux marchandises. On l'oppose au coût absolu d'une marchandise qui est lui aussi un rapport mais dont le dénominateur est l'unité qui sert de commune mesure au coût de production. De telle sorte, qu'en définitive, le **coût comparé est le rapport de deux rapports**.

Soit deux marchandises x et y qui peuvent être produites dans deux pays A et B et supposons qu'un nombre déterminé d'unités de pouvoir productif, 24 par exemple, permettent d'obtenir à volonté :

Dans le pays A :
4 unités de x ou bien 6 unités de y ;

Dans le pays B :
3 unités de x ou bien 8 unités de y .

Les coûts absolus sont :

pour la marchandise x :

$$\frac{24}{4} = 6 \text{ unités de pouvoir productif dans le pays } A,$$

(1) MARSHAHL (Alfred), *Money Credit and Commerce*, appendice H, p. 323.

2) Voir BASTABLE, *op. cit.*, trad. SAUVAIRE-JOURDAN, p. 33.

et $\frac{24}{3} = 8$ unités de pouvoir productif dans le pays *B*,

pour la marchandise *y* :

$$\frac{24}{6} = 4 \text{ unités dans le pays } A,$$

$$\text{et } \frac{24}{8} = 3 \text{ unités dans le pays } B.$$

Les coûts comparés sont les rapports entre les coûts absolus de *x* et de *y* dans le même pays :

$$\text{pour } A : \frac{24}{4} : \frac{24}{6} = \frac{24 \times 6}{4 \times 24} = \frac{6}{4} \quad \left(\text{ou } \frac{3}{2} \right);$$

$$\text{pour } B : \frac{24}{3} : \frac{24}{8} = \frac{24 \times 8}{3 \times 24} = \frac{8}{3}.$$

On remarque que d'après leur définition même, les coûts comparés sont égaux à l'inverse des quantités de marchandise *x* et *y* produites dans un même pays avec un même nombre d'unités de pouvoir productif.

§ 2. — Énoncé et démonstration du principe

32. — Ce principe a été énoncé par Cairnes avec la précision rigoureuse d'une proposition mathématique et cet énoncé a été généralement accepté par les auteurs qui se sont spécialement occupés de la théorie du commerce international (1). Il est le suivant :

La seule condition à la fois nécessaire et suffisante pour l'existence du commerce international est qu'il y ait une différence dans le coût relatif de production s'opposant au coût absolu des marchandises échangées.

Lorsque le commerce est possible, ce principe affirme en outre que chaque pays tend à se spécialiser, et a intérêt à se spécialiser, dans la production de la marchandise pour laquelle, à défaut de plus grande supériorité, il possède la moindre infériorité.

Comme l'indique l'énoncé, la démonstration de ce principe

(1) Voir notamment, BASTABLE, *op. cit.*, trad. franç., p. 21 ; FONTANA-RUSSO, *Traité de politique commerciale*, trad. franç., Giard, p. 34 ; RAMBAUD, *Histoire des doctrines économiques*, Larose & Forcel, 3^e édit., p. 402, etc.

comprend deux parties. Les classiques ou leurs successeurs démontrent :

- a) Que la condition est nécessaire ;
- b) Qu'elle est suffisante.

a) La condition est nécessaire

33. — La condition est nécessaire, c'est-à-dire que si les rapports des coûts de production des deux marchandises sont les mêmes dans les deux pays, l'échange ne peut pas exister.

Supposons qu'avec 600 unités par exemple de pouvoir productif on puisse obtenir indifféremment :

en A : 100 x ou 300 y ,

en B : 90 x ou 270 y .

Les **coûts relatifs** des marchandises x et y , égaux à l'inverse des quantités produites, sont de :

$$\text{pour } A : \frac{300}{100} = 3,$$

$$\text{pour } B : \frac{270}{90} = 3.$$

Ils sont donc par hypothèse égaux tous les deux à **3**. Lorsque cette égalité existe, disent les classiques anglais l'échange, est impossible.

En effet, si on suppose que le pays A envoie **100** x dans le pays B afin de recevoir en échange un certain nombre d'unités de y , la plus grande quantité de y que B pourra lui adresser est celle que ce pays peut obtenir lorsqu'il affecte à la production de y le même nombre d'unités de pouvoir productif qui sont nécessaires pour produire 100 x .

Or, par hypothèse, en B 90 x exigent la même dépense de pouvoir productif que 270 y .

Donc, un x exigera dans ce pays la même dépense de pouvoir productif que $\frac{270}{90}$ y ;

et 100 x exigent la même dépense de pouvoir productif que

$$\frac{270 \times 100}{90} y, \text{ soit } \frac{270}{90} \times 100 y, \text{ soit encore } 3 y \times 100.$$

Ceci montre que lorsque les coûts comparés sont égaux, il est aussi avantageux pour *A* de produire directement *y* que de l'obtenir de *B* par l'échange de *x* (1).

Comme, à l'aide du même raisonnement, on obtient le même résultat si on suppose que *A* échange *y* pour obtenir *x* de *B*, on voit que lorsque les **coûts relatifs sont égaux**, l'échange est impossible entre les deux pays.

Lorsque les coûts relatifs sont différents dans les deux pays, l'échange est-il toujours possible et est-il toujours avantageux aux deux pays ? C'est ce que les économistes classiques anglais envisagent lorsqu'ils examinent si la condition est suffisante.

b) La condition est suffisante

34. — La deuxième partie de la démonstration du principe des coûts comparés est incomplète chez beaucoup d'économistes partisans de cette doctrine. Ainsi, Stuart Mill dans ses *Principes* ne considère qu'un cas dans lequel les coûts comparés peuvent être différents : celui dans lequel une marchandise est produite au même coût dans les deux pays et la seconde marchandise est obtenue à des coûts différents (2).

Cairnes et Bastable (3) ne donnent pas de démonstration du principe des coûts comparés et se réfèrent aux auteurs antérieurs.

Un essai très clair de la démonstration classique a été présenté dans la première édition de son *Précis* par M. le doyen Reboud qui, lorsqu'il aborde la seconde partie de la démonstration relative à l'inégalité des coûts, distingue nettement trois cas :

1^{er} cas. — L'inégalité des coûts n'existe entre pays que dans la production d'une seule marchandise,

2^e cas. — Chaque pays a la supériorité pour la production d'une marchandise,

3^e cas. — Le même pays a la supériorité pour la production des deux marchandises (4).

Étant donné que le premier cas représente la limite vers laquelle tendent le deuxième cas ou le troisième cas dans l'hypothèse où le

(1) En effet, le nombre d'unités de *y* reçues en échange ne peut dépasser le produit du nombre d'unités de *x* cédées et de la valeur commune du coût relatif.

(2) Voir MILL, liv. III, chap. XVII, § 2 ; trad. franç., p. 109-110.

(3) BASTABLE, *op. cit.*, chap. I^{er}, trad. franç., note de la page 24, donne incidemment la démonstration de ce principe dans le cas où le même pays a la supériorité dans la production des deux marchandises.

(4) P. REBOUD, *Précis d'économie politique*, Dalloz, t. II, 1^{er} fascicule, 1^{re} édition, 1927, p. 132-134.

coût de production d'une marchandise dans un pays ne diffère que d'une quantité infiniment petite du coût de production de la même marchandise dans l'autre pays, on peut distinguer seulement deux cas principaux :

1^{er} cas. — Chaque pays a sur l'autre la supériorité dans la production d'une marchandise.

2^e cas. — Le même pays a sur l'autre la supériorité dans la production des deux marchandises.

1^{er} cas. — *Chacun des deux pays a sur l'autre la supériorité dans la production d'une marchandise*

35. — On suppose qu'avec une quantité déterminée de pouvoir productif, 600 unités par exemple, on peut obtenir indifféremment :

$$\begin{aligned} \text{en } A &: 100 \text{ } x \text{ ou } 300 \text{ } y, \\ \text{en } B &: 150 \text{ } x \text{ ou } 200 \text{ } y. \end{aligned}$$

Dans cette hypothèse les coûts relatifs, égaux, comme on l'a vu, à l'inverse des quantités produites, sont :

$$\frac{300}{100} = \frac{3}{1} \text{ et } \frac{200}{150} = \frac{4}{3}.$$

Ils sont donc bien inégaux et le coût de production absolu qui est l'inverse des quantités produites est moins élevé pour y en A que pour y en B et pour x en B que pour x en A . Il est en effet :

$$\begin{aligned} \text{en } A \text{ de : } \frac{600}{100} &= 6 \text{ pour } x \text{ et de } \frac{600}{300} = 2 \text{ pour } y, \\ \text{en } B \text{ de : } \frac{600}{150} &= 4 \text{ pour } x \text{ et de } \frac{600}{200} = 3 \text{ pour } y. \end{aligned}$$

Le pays A possède donc la supériorité pour la production de y et le pays B pour celle de x .

D'après le principe des coûts comparés, le commerce doit donc s'établir entre ces deux pays et chaque pays doit se spécialiser : A dans la production de y et B dans celle de x .

En effet, avant la spécialisation le total de la production est de 250 x et 500 y .

Après la spécialisation, avec 1.200 unités de pouvoir productif, B

produit 300 x et A 600 y , soit une **différence en plus** de 50 x et de 100 y .

Dès que le commerce sera possible entre les deux pays, les producteurs du pays A , qui produisent plus facilement y que x , auront intérêt à se spécialiser dans la production de y , et à acquérir x de B par voie d'échange. Les producteurs de y en B ne pourront pas résister à la concurrence que leur feront les producteurs de A puisque, par hypothèse, avec les mêmes sacrifices, les producteurs de A obtiennent un nombre d'unités de y moitié plus élevé que celui que peuvent obtenir les producteurs de B . Les producteurs de B , chassés de la production de y , se porteront donc vers celle de x dans laquelle ils sont supérieurs aux producteurs de A , et ils se procureront la marchandise y de A en lui donnant en contre-échange la marchandise x , de telle sorte que, finalement chaque pays sera spécialisé dans la production de la marchandise pour laquelle le coût de production est le moins élevé.

Il faut remarquer en outre, que quel que soit le taux de l'échange de x contre y , il est bien évident que cet échange n'aura pas lieu si on peut obtenir dans un pays plus d'unités d'une marchandise par la production directe que par l'échange. L'échange ne peut donc exister sans être avantageux aux deux pays.

2^e cas. — *Le même pays a sur l'autre la supériorité dans la production des deux marchandises*

36. — Dans cette hypothèse, on suppose, qu'avec 600 unités de pouvoir productif par exemple, on peut obtenir indifféremment :

en A 200 x ou 300 y ,
 en B 100 x ou 200 y .

Avant la spécialisation, la masse totale des produits obtenus dans les deux pays est de :

300 x et 500 y .

Après la spécialisation elle est de :

400 x et 400 y .

Le total des marchandises produites est donc **supérieur pour x de 100 unités, mais inférieur de 100 unités pour y .**

Cependant, comme dans les deux pays, il faut plus de pouvoir productif pour produire une unité de x que pour produire une unité de y , les économistes anglais (1) font remarquer que dans ce cas aussi, la spécialisation procure un gain.

Dans cette hypothèse, lorsque les relations commerciales s'établissent entre les deux pays, il est évident que si les producteurs de A offrent 300 y aux producteurs de x en B , ceux-ci ne leur donneront pas en contre-échange un nombre d'unités de x supérieur à celui qu'ils peuvent produire avec le nombre d'unités de pouvoir productif qu'il leur faudrait pour obtenir directement 300 y . Or, par hypothèse, puisqu'en B 600 unités de pouvoir productif donnent indifféremment 200 y ou 100 x , 900 unités de pouvoir productif permettront donc d'obtenir indifféremment 300 y ou 150 x . Les producteurs de x en B ne pourront donc pas donner plus de 150 x contre les 300 y que leur offrent les producteurs de y en A . Mais comme par hypothèse en A on peut obtenir indifféremment 300 y ou 200 x , les producteurs de A préféreront produire directement x plutôt que de l'obtenir par l'échange en exportant y en B .

Ainsi, l'échange y de A contre x de B ne peut avoir lieu parce qu'il est désavantageux pour les deux pays.

Au contraire, l'échange de x de A contre y de B va exister parce qu'il est opportun pour les deux pays.

En effet, si au lieu de produire y , les habitants de A se spécialisent dans la production de x , ils pourront par exemple avec 600 unités de pouvoir productif obtenir 200 x , puisque par hypothèse en A chaque unité de x coûte 3 unités de pouvoir productif. S'ils offrent ces 200 unités de x aux producteurs de B , ceux-ci pour ne pas perdre à l'échange ne pourront leur offrir au plus que le nombre d'unités de y qu'on peut obtenir en B en affectant dans ce pays à la production de y le pouvoir productif nécessaire pour obtenir 200 x .

Puisque par hypothèse, une unité de x coûte en B 6 unités de pouvoir productif, la quantité totale de pouvoir productif pour produire 200 x est donc dans ce dernier pays de : $200 \times 6 = 1.200$ unités.

Comme, d'autre part, en B il faut 3 unités de pouvoir productif pour obtenir une unité de y , avec 1.200 unités de pouvoir productif

(1) Voir BASTABLE, *op. cit.*, trad. franç., note de la page 24.

on obtient donc dans ce pays : $\frac{1.200}{3} = 400 y$. Mais cette dernière quantité de y est supérieure à celle qu'on peut obtenir avec 600 unités de pouvoir productif en A . Dans ce dernier pays, la production d'une unité de y coûte en effet 2 unités de pouvoir productif, et, 600 unités de pouvoir productif ne permettent d'obtenir en A que 300 unités de y .

Donc, si l'échange se fait sur la base suivante :

200 x de A contre 300 à 400 y de B ,

cet échange sera avantageux aux deux pays, et les producteurs de ces deux pays auront intérêt à se spécialiser : ceux de A , dans la production de x , et ceux de B , dans la production de y , c'est-à-dire toujours conformément aux principes des coûts comparés, soit dans la production de la marchandise pour laquelle ils ont la plus grande supériorité, soit à défaut de supériorité absolue, dans la production de la marchandise pour laquelle ils ont la moindre infériorité.

Ainsi, parce que les agents de la production ne peuvent pas se déplacer entre les deux pays, la spécialisation internationale s'effectuera dans le cas où un seul pays a la supériorité dans la production des deux marchandises comme dans le cas où chacun des pays a la supériorité dans la production d'une marchandise.

Ceci montre que dans tous les cas où les coûts comparés ne sont pas les mêmes dans les deux pays, le commerce existe et est avantageux pour les deux pays, et ceci prouve aussi que l'échange ne peut pas exister entre deux pays s'il n'est pas avantageux à ces deux pays.

37. — Un pays n'importe des marchandises d'un autre que s'il peut les obtenir par voie d'échange plus avantageusement que par la production directe. Le rapport d'échange de deux marchandises entre deux pays sera compris entre les rapports des coûts absolus des deux marchandises, c'est-à-dire sera compris entre les coûts comparés. Si on suppose ainsi, qu'avec une même quantité de pouvoir productif on peut avoir indifféremment :

en A : 20 x ou 30 y ,

en B : 10 x ou 20 y ,

lorsque le pays A donne 20 x et reçoit 30 y de B , le premier pays ne

gagne rien ; tout l'avantage de la spécialisation profite au pays *B*. Au contraire, lorsque le pays *A* donne 10 *x* et reçoit 20 *y*, ou ce qui revient au même, lorsque le pays *A* donne 20 *x* et reçoit 40 *y*, le pays *B* n'est pas lésé par l'échange mais tout le profit de la spécialisation va au pays *A*.

L'échange international ne sera donc avantageux, et ne pourra par suite exister, que lorsque son taux est compris entre les deux rapports exprimant les coûts comparés des marchandises dans chaque pays.

Mais entre ces limites comment se détermine exactement ce rapport d'échange ? Comment va se partager entre les deux pays l'avantage de la spécialisation ? C'est ce qui reste à examiner.

SECTION II. — PARTAGE DE L'AVANTAGE DE LA SPÉCIALISATION

(Détermination du taux de l'échange international)

38. — Dans l'échange international, comme dans l'échange en général, le rapport d'échange d'une marchandise contre une autre va dépendre de l'offre et de la demande de chaque marchandise. Mais comme dans le troc, la demande est faite en vue de l'offre d'une marchandise, et que réciproquement, l'offre d'une marchandise est faite en vue de la demande de l'autre marchandise, on peut dire que, si l'on considère l'échange international sous forme de troc, le rapport d'échange des deux marchandises entre les deux pays va dépendre du rapport entre les deux demandes des deux pays, ou comme le dit St. Mill, de la **demande réciproque des deux pays**.

De telle sorte que, pour déterminer le **rapport d'échange**, il faut rechercher les causes dont va dépendre la demande réciproque.

La demande de chaque pays va dépendre à la fois des conditions de l'offre relative à la marchandise pour la production de laquelle le pays, à défaut de plus grande supériorité dans la production, possède la moindre infériorité, et des conditions de la demande de la marchandise pour la production de laquelle le pays a la moindre supériorité ou la plus grande infériorité.

Les conditions de l'offre dépendent elles-mêmes de la difficulté plus ou moins grande de la production de la marchandise offerte et de l'importance des moyens de production que possède le pays. Les conditions relatives à la demande dépendent des goûts et des désirs

des consommateurs et de l'élasticité plus ou moins grande de ces goûts et désirs.

Si on pouvait connaître comment varient exactement les désirs des consommateurs pour chaque marchandise par rapport aux quantités offertes, il serait possible de dresser un tableau dans lequel en face de chaque quantité de marchandise offerte on pourrait inscrire la quantité que les coéchangistes de l'autre pays sont disposés à donner en contre-partie.

Reprenons, pour fixer les idées, l'exemple des deux pays *A* et *B* dans lesquels une même quantité de pouvoir productif permet d'obtenir indifféremment :

en *A* 20 *x* ou 30 *y*,
 en *B* 10 *x* ou 20 *y*.

Nous savons que l'échange de *x* contre *y* peut se faire à différents taux variant de 20 *x* contre 30 à 40 *y*.

Supposons que pour ces différents taux : 20 *x* contre 31 *y*, 20 *x* contre 32 *y*, 20 *x* contre 33 *y*, etc..., on connaisse les quantités de *x* et de *y* que les deux pays seraient disposées à consommer.

Supposons par exemple qu'au taux de 20 *x* contre 31 *y* les consommateurs de *B* seraient disposés à acquérir 15.000 fois 20 *x*, tandis que les consommateurs de *A* ne seraient disposés à importer que 9.000 fois 31 *y* ; supposons qu'au taux de 20 *x* contre 31 *y*, la demande de *B* est de 14.000 fois 20 *x* tandis qu'à ce taux celle de *y* est de 10.000 fois 32 *y*, etc.

Si on connaissait ainsi pour chaque taux la demande de chaque pays on aurait le tableau ci-après (1).

Ce tableau montre, qu'étant donné les demandes des deux pays, l'échange des marchandises *x* et *y* entre *A* et *B* ne peut se faire que sur la base de 20 *x* contre 34 *y*.

En effet, si l'échange a lieu à un taux moins avantageux pour le pays *A*, 20 *x* contre 33 *y* par exemple, ce tableau montre que la demande du pays *B* qui est de 13.000 fois 20 *x* sera supérieure à celle du pays *A* qui est seulement de 11.000 fois 33 *y*. A ce taux, lorsque le pays *B* aura exporté 11.000 fois 33 *y*, il n'aura pu se procurer que 11.000 fois 20 *x*. Une demande égale à 13.000 — 11.000 = 2.000 fois 20 *x* ne se trouvera donc pas satisfaite dans le pays *B*. Dans ce pays, les producteurs de *y* qui désiraient se procurer *x* et qui ne le pourront

(1) Voir p. 42.

Taux de l'échange	Demande de B.	Demande de A.
20 x contre 31 y	15.000 fois 20 x	9.000 fois 31 y
20 x — 32 y	14.000 — 20 x	10.000 — 32 y
20 x — 33 y	13.000 — 20 x	11.000 — 33 y
20 x — 34 y	12.000 — 20 x	12.000 — 34 y
20 x — 35 y	11.000 — 20 x	13.000 — 35 y
20 x — 36 y	10.000 — 20 x	14.000 — 36 y
20 x — 37 y	9.000 — 20 x	15.000 — 37 y
20 x — 38 y	8.000 — 20 x	16.000 — 38 y
20 x — 39 y	7.000 — 20 x	17.000 — 39 y

pas, par suite de l'insuffisance de la demande de y en A , offriront aux producteurs de x en A un taux d'échange plus avantageux afin de les décider à consommer une plus grande quantité de y . Ainsi, le taux de l'échange, par le jeu spontané des intérêts individuels, va devenir moins favorable à B et plus favorable à A , jusqu'au moment où la demande de y en A puisse **payer exactement** la demande de x en B .

Le tableau ci-dessus nous montre que ce n'est que lorsque l'échange a lieu sur la base de 20 x contre 34 y que la demande de B moins grande et s'élevant à **12.000 fois** 20 x paie exactement celle de A plus élevée à ce taux et s'élevant aussi à **12.000 fois** 34 y .

Le même raisonnement établirait que l'échange ne peut pas se stabiliser à un autre taux plus défavorable pour le pays A , 20 x contre 32 y par exemple, ou au contraire à un taux plus favorable pour le pays A , 20 x contre 37 y par exemple.

Donc, **il n'existe qu'un taux d'équilibre auquel l'échange des marchandises peut se faire entre deux pays. Si des taux momentanés s'en écartent, le jeu spontané des intérêts individuels tend à les ramener à ce taux d'équilibre.** Des habitants du pays, dont la demande n'est pas entièrement satisfaite au taux courant, sont disposés à donner en échange à l'autre pays une quantité plus grande de marchandises que celle qui est donnée à ce moment-là en contre-échange, et l'équilibre des forces en présence n'est obtenu que lorsque la « **quantité de marchandises demandée par un pays à l'autre paie exactement la**

quantité de marchandises demandée par celui-ci au premier (1) ».

Ce principe qui détermine le taux de l'échange international est appelé par Stuart Mill l'**équation de la demande réciproque**.

Les économistes anglais, après avoir ainsi montré que, dans l'échange international existant entre deux pays et portant sur deux marchandises dont la production a lieu sous certaines conditions spécifiées au début de ce chapitre, la spécialisation internationale s'organise spontanément d'après le principe des coûts comparés et que le taux d'échange des marchandises est déterminé par l'équation de la demande réciproque, s'appliquent à montrer que les mêmes principes régissent l'échange international lorsque ce dernier a lieu dans les conditions plus complexes de la réalité économique.

(1) Stuart MILL, *op. cit.*, liv. III, chap. XVIII, § 2 ; trad. franç., p. 120.

CHAPITRE III

INTRODUCTION SUCCESSIVE DES COMPLICATIONS PROVISOIREMENT ÉLIMINÉES

Section I : **Les rendements non proportionnels** : § 1. Rendements décroissants ; § 2. Rendements croissants. — Section II : **Existence de plusieurs marchandises**. — Section III : **Inégalité des demandes réciproques des pays**, conséquences. — Section IV : **Existence de plusieurs pays**. — Section V : **Influence des frais de transport, d'assurance, de courtage, etc.** — Section VI : **Hypothèse où la concurrence et la mobilité des facteurs de la production ne sont pas parfaites à l'intérieur d'un même pays.**

39. — Dans l'hypothèse simplifiée les économistes classiques anglais supposent que le commerce international existe dans des conditions hypothétiquement simples. Pour arriver par étapes aux conditions réelles, ils introduisent successivement les complications (1) qu'ils avaient provisoirement écartées de l'analyse. Cependant, pour ne pas trop compliquer le raisonnement, ces économistes étudient **séparément** les modifications que peuvent apporter aux conclusions de l'hypothèse simplifiée l'action de chaque complication primitivement éliminée.

Les complications dont ils analysent ainsi successivement, et non pas simultanément, les effets sont relatives aux conditions suivantes :

- 1^o aux rendements non proportionnels ;
- 2^o à l'existence de plusieurs marchandises ;
- 3^o à l'inégalité des demandes réciproques des pays ;
- 4^o à l'existence de plusieurs pays ;
- 5^o aux frais de transports ;
- 6^o à l'immobilité relative des facteurs de la production à l'intérieur d'un pays.

SECTION I. — RENDEMENTS NON PROPORTIONNELS

40. — Il est rare que la marchandise dans un pays soit produite à un coût rigoureusement proportionnel dans toutes les entreprises

(1) L'étude de ces complications se trouve dans BASTABLE et S. MILL mais non dans RICARDO. Pour l'évolution de la théorie sur ce point, voir l'article cité de J. VINER dans *Welt Arch.*, p. 378 et suiv.

d'un pays. L'accroissement de l'offre des marchandises peut se faire à un coût moins proportionnel ou plus que proportionnel.

§ 1. *Coûts plus que proportionnels*
(*Rendements décroissants*)

41. — Si on suppose, disent les économistes anglais, qu'une marchandise est produite avec un coût décroissant, comme le sont ordinairement dans les vieux pays les produits agricoles, la variation du coût va entraîner des modifications dans le volume des quantités échangées et dans la fixation du taux de l'échange.

Supposons que le pays *A*, avec la même quantité de pouvoir productif, puisse produire dans certaines entreprises 300 *y*, dans d'autres 250 *y* et dans d'autres encore 220 *y*, et que dans le pays *B*, certaines entreprises, pour la même quantité de pouvoir productif, donnent 260 *y* et d'autres seulement 200 *y*.

Si l'on suppose par ailleurs que la même quantité de pouvoir productif donne en *A* dans toutes les entreprises 100 *x* et en *B* 100 *x*, lorsque le rapport d'échange sera stabilisé, par exemple à 100 *x* de *B* contre 230 *y* de *A*, il est bien évident, que les entreprises de *B* qui ne produisent que 200 *y* cesseront toute production. Par contre, non seulement les entreprises de *A* qui produisent 260 *y* continueront la production de *y* comme avant l'établissement des relations commerciales entre les deux pays mais les entreprises qui donnent 250 *y* pourront être mises en activité.

La spécialisation du pays *A* va donc **abaisser la marge** de la production dans ce pays et permettre de mettre en culture par exemple des terres plus fertiles que celles qui étaient cultivées en *B* à la marge. Ainsi, avant la spécialisation, les terres qui produisaient en *A* 300 *y* par exemple étaient seules cultivées tandis qu'en *B* les terres qui donnaient seulement 200 *y* devaient l'être pour satisfaire l'ensemble des besoins. Après l'échange, les meilleures terres de *B* produisant 260 *y* sont seules cultivées et les forces productives, qui étaient affectées à la culture des mauvaises terres, dirigées vers la production de *x* permettront à ce pays de se procurer par l'échange une plus forte quantité de *y* que par la production directe.

La spécialisation sera aussi avantageuse au pays *A*, puisque l'échange lui permettra d'utiliser plus efficacement, qu'il ne pouvait

le faire avant l'établissement des relations commerciales, une partie de ses forces productives à la culture des terres fertiles.

§ 2. *Coûts moins que proportionnels*
(*Rendements croissants*)

42. — Le rendement, au lieu d'être décroissant, peut être croissant.

Supposons qu'au lieu d'être une denrée agricole, la marchandise y soit un article manufacturé, de telle sorte qu'on puisse obtenir avec des quantités croissantes de pouvoir productif des rendements croissants dans les deux pays et que, par exemple, pour les quantités de :

600 — 1.200 — 1.800 — 2.400 unités de pouvoir productif on obtient respectivement :

dans le pays A ,

300 y — 900 y — 2.700 y — 8.100 y ,

et dans le pays B ,

200 y — 600 y — 1.800 y — 5.400 y ,

la production de x étant par ailleurs soumise à la loi des rendements proportionnels.

Lorsque les relations commerciales seront ouvertes entre les deux pays et lorsque A sera spécialisé dans la production de y , chaque unité de y au lieu d'exiger par exemple, comme avant la spécialisation, deux unités de pouvoir productif ne va plus en exiger qu'une unité et demie. En raison de l'effet de la loi des rendements croissants, la supériorité de A dans la production de y sera encore plus grande après la spécialisation qu'elle ne l'était avant la spécialisation.

« Alors il est clair, écrit Bastable, qui est à peu près le seul économiste néo-classique qui ait prévu cette hypothèse, que pour placer ce surplus produit, y doit être offert à des conditions plus basses : (1) »

Et cet auteur ajoute :

« Ces considérations peuvent expliquer la prééminence d'un pays manufacturier lorsqu'elle est une fois acquise puisque son pouvoir productif s'accroît d'une façon continue aidant ainsi le jeu

(1) BASTABLE, *op. cit.*, trad. franç., p. 41.

de l'échange international au grand effroi des producteurs indigènes d'objets manufacturés dans les autres pays. Mais quelle que soit la limite de leur action, on peut démontrer que l'action de la loi du rendement moins que proportionnel tend à resserrer la sphère de l'échange international tandis que celle de la loi du rendement plus proportionnel est destinée à l'étendre (1). »

Bastable ne s'explique pas plus longuement sur l'effet des rendements non proportionnels en ce qui concerne l'opportunité de l'échange international. L'action de ces rendements ayant été vivement controversée, il convenait de traduire fidèlement la pensée de l'école néo-classique anglaise de l'échange international sur ce point. C'est pourquoi le texte même de Bastable a été reproduit intégralement. Nous le ferons encore en ce qui concerne les autres points controversés.

SECTION II. -- EXISTENCE DE PLUSIEURS MARCHANDISES

43. — Supposons qu'avec une quantité donnée de pouvoir productif, 600 unités par exemple, on puisse obtenir indifféremment :

en A : 10 x ou 20 y ou 100 z ,

en B : 10 x ou 15 y ou 90 z .

Supposons encore, qu'avant l'introduction de la troisième marchandise z , le taux de l'échange s'était stabilisé à 10 x de B contre 16 y de A .

Lorsque la troisième marchandise existe, le pays B peut donner non seulement x en échange de y , mais encore z . Il aura cependant plus d'intérêt à fournir x avant z car l'infériorité dans la production de x n'existe pas tandis qu'elle existe pour z .

« Les termes exacts de l'échange dépendront, écrit Bastable, de la quantité de x et de z demandée par A en comparaison de la quantité de y demandée par B ; mais quoi qu'il en soit, il n'y a pas de doute que la situation de B en tant que commerçant soit améliorée. De la même manière, on peut ajouter une marchandise w dont les conditions de production soient telles qu'une unité de pouvoir productif dans A produise 50 w et dans B 40 w . Ici, si les rapports d'échange sont, comme il est résulté dans le cas précédent,

(1) *Op. cit.*, p. 42.

10 x = 17 y = 90 z , il sera de l'intérêt de A d'acquérir 45 w contre 10 x , puisqu'il gagne ainsi 5 w ; il est également à l'avantage de B d'accepter ces conditions puisqu'il gagnera ainsi une quantité semblable.

« Les coûts réels établis finalement dépendront, dans le cas le plus complexe comme dans le plus simple, du jeu des demandes réciproques ; mais on ne peut pas méconnaître que l'introduction de plusieurs marchandises de chaque côté ne produise un effet régulateur (1). »

Comme dans le cas de deux marchandises le rapport d'échange dépendra de la demande réciproque des deux pays. Il pourra donc varier. Mais comme les producteurs d'un pays n'orienteront les forces productives vers la production d'une marchandise, pour s'en procurer une autre par l'échange, que si cette seconde voie d'acquisition est plus avantageuse que la production directe, le rapport d'échange devra être compris entre les coûts comparés des marchandises pour lesquelles chaque pays a la plus grande supériorité et la plus grande infériorité.

SECTION III. — INÉGALITÉ DES DEMANDES RÉCIPROQUES DES PAYS

44. — Supposons que le pays A soit **deux fois plus grand** que le pays B et que l'offre et la demande des deux marchandises x et y soient proportionnelles à l'étendue des deux pays. Lorsque les relations commerciales s'établiront entre les deux pays A et B , chacun des pays va se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle, à défaut de plus grande supériorité, il a la moindre infériorité.

Si l'on suppose, d'autre part, qu'on peut obtenir indifféremment avec le même pouvoir productif :

en A : 200 x ou 300 y ,
et en B : 100 x ou 200 y ,

le pays A se spécialisera dans la production de x et le pays B dans la production de y . Par hypothèse, la totalité de la production du pays B spécialisé en y ne pourra pas suffire à la demande globale de

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 49-50.

cette marchandise par les pays A et B (1) ; le pays A devra donc aussi produire y .

Mais les producteurs de A n'auront intérêt à produire y que si l'échange de x contre y sur le marché unique formé par l'ensemble des deux pays A et B a lieu sur la base de 200 x contre 300 y . A ce taux de l'échange, tout l'avantage de la spécialisation ira au pays B qui pour 200 y recevra 150 x de A .

Si l'on suppose les coûts rigoureusement proportionnels le pays A ne perdra rien mais ne gagnera rien. Si l'on suppose les rendements de y décroissants en A et en B , le pays A retirera quelques avantages du commerce puisque la production de la fraction de y qui exige le coût le plus élevé de production deviendra inutile en raison de la spécialisation de B et le pouvoir productif qui était consacré sera reporté vers la production de x .

D'autre part, à cette hypothèse de deux pays d'inégale étendue doit être assimilée l'hypothèse de deux pays d'égale étendue mais dont la consommation des marchandises avant la spécialisation est inégale, comme lorsqu'il s'agit, par exemple, de l'échange d'un produit de large consommation, le blé, contre un produit de consommation plus restreinte, les soieries, ou encore l'hypothèse où un pays consomme une plus grande quantité d'une marchandise à demande élastique parce qu'il est plus riche qu'un autre.

Ainsi, dans ces divers cas, tout l'avantage du commerce international tend à aller au pays dont le volume de la consommation est plus faible.

Bastable fait remarquer « qu'il est à peine besoin d'ajouter que la concurrence des autres nations tendra à priver ce pays de ce bénéfice spécial ; mais néanmoins la probabilité est qu'un petit pays gagne par l'ouverture du commerce avec un grand. C'est un point d'une certaine importance pratique (2) ».

De son côté, Stuart Mill avait fait observer « que, toutes choses égales d'ailleurs, ce sont les pays les plus riches qui gagnent le moins sur une somme donnée de commerce extérieur, car, comme ce sont en général ceux qui consomment le plus de produits, il est probable que ce sont ceux qui demandent le plus de marchandises à l'étranger

(1) En effet, lorsque avant la spécialisation la production était de $300 + 200 = 500$, elle n'est plus après la spécialisation que de $200 + 200 = 400$.

(2) BASTABLE, *op. cit.*, p. 59.

et qui par conséquent affectent le plus les conditions de l'échange à leur désavantage. La somme des bénéfices qu'ils font sur le commerce extérieur est sans doute plus considérable que la somme des bénéfices réalisés par les pays plus pauvres parce que leur commerce est plus étendu et qu'ils jouissent des avantages de bon marché sur un plus grand nombre d'articles, mais le bénéfice est moindre sur chaque article de leur consommation considéré isolément (1). »

SECTION IV. — L'EXISTENCE DE PLUSIEURS PAYS

45. — Supposons qu'il existe un troisième pays *C* qui produit aussi les marchandises *x* et *y* avant la spécialisation aux conditions suivantes, comparativement à celles des pays *A* et *B* ci-après indiquées :

La même quantité de pouvoir productif permet d'obtenir :

en *A* : 200 *x* ou 300 *y*,

en *B* : 200 *x* ou 200 *y*,

en *C* : 200 *x* ou 240 *y*.

Lorsque le commerce sera libre entre ces trois pays, le rapport de l'échange qui était par exemple de 200 *x* de *B* contre 260 *y* de *A* lorsque les deux pays *A* et *B* commerçaient seuls va être modifié par l'offre de *x* de la part du pays *C*. En effet, ce dernier pays au taux précédent de l'échange, 200 *x* contre 260 *y*, aura intérêt à se spécialiser dans la production de *x* puisqu'avec le même pouvoir productif il peut obtenir par l'échange 260 *y* au lieu de 240 directement. Les producteurs de ce pays feront donc la concurrence à ceux de *B* pour approvisionner le pays *A*. Ce dernier va donc profiter de cette concurrence. Le taux d'échange de *x* contre *y* va se stabiliser par exemple au taux de 200 *x* contre 250 *y*.

C'est ce qui fait écrire à Bastable :

« L'existence de deux sources d'offres pour chacune des marchandises empêche que le partage des bénéfices se fasse d'une façon très favorable à l'une des parties (2). »

(1) Stuart MILL, *op. cit.*, liv. III, chap. XXVII, § 8. Trad. franç., p. 140-141.

(2) BASTABLE, *op. cit.*, p. 53.

SECTION V. — INFLUENCE DES FRAIS DE TRANSPORTS D'ASSURANCES, DE COURTAGES, ET AUTRES, ETC.

46. — Dans le commerce international, comme dans le commerce à l'intérieur d'un pays, le coût des marchandises échangées est grevé des divers frais : frais de transports, de courtage, d'assurances, etc. Dans le commerce international, ces frais, surtout les premiers, peuvent être très importants dans beaucoup de cas, car les distances qui séparent les lieux de production des marchandises échangées aux lieux de consommation sont généralement beaucoup plus grandes dans le commerce entre nations que dans le commerce à l'intérieur d'un même pays.

L'existence de tous ces frais va diminuer l'avantage de la spécialisation internationale, tel qu'il a été considéré jusqu'ici, du montant de ces frais nécessaires pour l'importation et l'exportation des marchandises échangées. Une partie des forces productives économisées, et qui après la spécialisation aurait pu être appliquée à la production proprement dite des marchandises, sera affectée aux frais supplémentaires qu'entraîne l'échange international.

Cette augmentation de coût des marchandises importées par chaque pays va aussi modifier la demande réciproque et par suite le taux de l'échange. Mais rien ne prouve, à priori, que chaque pays supportera entièrement les frais des marchandises qu'il importe. L'incidence des frais de transports entre les pays va dépendre des conditions qui amèneront l'échange à se stabiliser à un nouveau taux. Ce nouveau taux sera toujours compris entre les rapports des coûts absolus des deux marchandises échangées coûts absolus du lieu de production **augmentés** des frais de transports et autres, **mais** c'est tout ce qu'on peut affirmer.

SECTION VI. — HYPOTHÈSE OU LA CONCURRENCE ET LA MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION NE SONT PAS PARFAITES À L'INTÉRIEUR DE CHAQUE PAYS

47. — Lorsque à l'intérieur d'un pays, en raison des habitudes ou de l'ignorance, ou bien en raison d'investissements antérieurs, la mobilité des facteurs de la production n'est pas parfaite, il peut arriver qu'après la spécialisation l'ensemble des producteurs d'une marchandise ne soient pas en concurrence avec les autres producteurs des autres marchandises, ou bien encore qu'une même mar-

chandise soit produite par plusieurs groupes de producteurs entre lesquels la mobilité des facteurs de la production n'est pas absolument parfaite.

Dans les deux cas, fait observer Bastable (1), ces groupes de producteurs doivent être considérés comme formant à l'intérieur de chaque pays des groupes non concurrents et traités comme s'il s'agissait de nations séparées.

48. — Ainsi, après avoir envisagé l'effet qu'apporte, aux conclusions tirées de l'hypothèse simplifiée de l'échange international, les complications qui avaient été provisoirement écartées de cette hypothèse, les économistes anglais font remarquer qu'aucune de ces complications ne change les premières conclusions, soit en ce qui concerne le principe des coûts comparés, soit en ce qui concerne le partage de l'avantage de la spécialisation internationale.

En ce qui concerne le premier principe relatif à l'opportunité de l'échange international, ils concluent, comme tous les économistes à tendance libre-échangiste, qu'en négligeant même les cas dans lesquels le commerce international « procure à un pays des marchandises qu'il n'aurait pu produire à aucun prix » le gain qui résulte de l'échange international « consiste à un emploi plus utile des forces productives du monde (2) ».

Pour ce qui touche le dernier problème, ils font observer avec St. Mill que, **toutes choses égales d'ailleurs**, les pays qui retirent le plus d'avantages du commerce international sont ceux dont les produits sont les plus demandés dans les autres et dont la demande est plus la plus suceptible de s'étendre par l'abaissement des prix.

« Plus les produits d'un pays remplissent ces conditions, plus ce pays obtient à bon marché les produits des autres, plus ce qu'il exporte est demandé au dehors, plus ce qu'il importe lui coûte cher... Un pays, qui a besoin d'un petit nombre seulement de produits étrangers et dont les produits sont très recherchés en pays étrangers, obtiendra à bon marché les articles qu'il importera c'est-à-dire, les échangera contre le produit d'une petite proportion de son travail et de ses capitaux (3). »

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 43.

(2) Stuart MILL, *op. cit.*, tr. fr., t. II, p. 110.

(3) Stuart MILL, *op. cit.*, p. 215.

Telle est, ramenée à ses éléments essentiels, la théorie classique anglaise du commerce international.

Quelle est exactement la portée de cette théorie ? Quelle valeur présentent ses principes et ses conclusions ?

C'est ce que nous allons essayer de déterminer dans le titre suivant.

TITRE II

APPRÉCIATION CRITIQUE DE LA THÉORIE ANGLAISE CLASSIQUE A TENDANCE LIBRE-ÉCHANGISTE

PROBLÈMES PRÉLIMINAIRES

Structure de la théorie anglaise ; problème préalable à résoudre ; rapports de la théorie anglaise avec les autres théories libre-échangistes. — Division.

49. — Maintenant que nous connaissons la structure de la théorie anglaise de l'échange international, avant de nous engager dans la critique de cette théorie, il convient d'établir un point de départ particulièrement solide en indiquant clairement, dès le début, les grandes lignes de cette théorie, le problème que son existence oblige préalablement à résoudre et les rapports qu'elle présente avec les autres théories du commerce international à tendance libre-échangiste.

50. — L'exposé de la théorie classique anglaise de l'échange international montre d'abord que cette théorie a pour but essentiel de déterminer l'existence et la quotité des avantages que chaque pays considéré dans son ensemble retire de la spécialisation internationale lorsque l'immobilité des facteurs de la production entre pays est supposée totale ou partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs.

Cette théorie introduit donc, dans la détermination de l'opportunité de l'échange international appréciée au point de vue national, un élément que négligent les autres théories du commerce international à tendance libre-échangiste, l'immobilité des agents de la production de nation à nation. De telle sorte, qu'en appréciant la

valeur de cette théorie, on aura par là même apprécié la valeur des autres théories à tendance libre-échangiste moins complètes que la théorie anglaise de l'échange international.

Mais alors, avant d'aborder la critique proprement dite de cette théorie, une question préalable doit être résolue : **l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation peut-elle influencer sur l'opportunité de l'échange international ?**

51. — Certains économistes appartenant à l'école individualiste orthodoxe se refusent à admettre que l'immobilité des facteurs de la production entre pays, qui résulte des caractères mêmes de l'économie internationale, puisse modifier la théorie de l'échange en ce qui concerne son opportunité appréciée au point de vue national, lorsque cet échange a lieu entre individus appartenant à des pays différents.

« **Il n'y a qu'un commerce** », tel est le titre d'un paragraphe d'un article paru dans le *Journal des Économistes* d'avril 1910 (1), dans lequel, par un procédé brillant, qui était la caractéristique de son tempérament fougueux de polémiste, le principal représentant en France à cette époque de l'individualisme extrême a présenté toute une série de faits tendant à démontrer la thèse exprimée dans la formule lapidaire de son titre.

Yves Guyot, mettant à profit le flottement qui existe dans la doctrine classique anglaise quant à la définition exacte du commerce international (2), passe successivement en revue toutes les différences qu'on a voulu souligner entre le commerce international et le commerce intérieur, et il s'applique à montrer qu'aucune d'elles ne peut caractériser le commerce international, puisqu'on la rencontre aussi dans le commerce à l'intérieur d'un pays.

Voici son argumentation reproduite fidèlement, de manière à ne pas détruire l'impression de logique qui semble se dégager de la présentation serrée adoptée par l'auteur :

(1) Voir p. 13-14. Cet article résume le rapport qu'Yves Guyot devait faire à Anvers, au Congrès du libre-échange de 1910. Parmi les questions à traiter à ce Congrès, figurait celle-ci : « La politique du libre-échange est-elle une conséquence de la théorie du commerce international ? » Cette question dont les rapporteurs étaient MM. Ansiaux, Bastable, Yves Guyot, Mahaim, ne put être abordée faute de temps. (Voir *Journal des Économistes*, septembre 1910, p. 375-377.)

(2) Voir BASTABLE, p. 15 et suiv.

« D'après Cairnes, les conditions qui déterminent les caractères du commerce international, sont :

« 1^o La distance géographique. — Or, il y a moins de Charleroi à Maubeuge que de Paris à Maubeuge ;

2^o La différence dans les institutions politiques. — Le commerce n'a besoin que d'un minimum de sécurité et de liberté, qui ne dépendent pas toujours des institutions politiques ;

« 3^o La différence de langage, de religions et des habitudes. — Comme il y a quatre langues en Suisse et au moins trois religions, le commerce y serait international ! Quant aux habitudes, comme celles de l'habitant de Lyon et celles de l'habitant de Marseille, ne sont pas les mêmes, le commerce entre ces deux villes serait international !

« Frédéric List a soutenu que dans le commerce international, c'étaient les nations et non pas les individus qui faisaient les échanges. Cependant, la plus élémentaire observation prouve que ce n'est pas le ministre du Commerce français qui envoie pour 1.300 millions de marchandises à son collègue du Board of Trade, en échange de 800 millions de francs de marchandises britanniques que celui-ci lui retournerait. D'un côté à l'autre des frontières, ce sont les individus qui échangent entre eux, comme d'un côté à l'autre de la rue.

« Le commerce n'est international que lorsque le douanier l'arrête... »

« Il n'y a pas de distinction entre le commerce local, le commerce national et le commerce international : **il n'y a qu'un commerce.**

« L'échange a partout et toujours le même caractère. Ses lois sont aussi constantes que celles de l'arithmétique... Le Belge et le Français vendent et achètent, c'est-à-dire, échangent les produits résultant de la division du travail, exactement comme le Breton et le Parisien achètent et vendent l'un et l'autre ce qu'ils ont produit.

« ...Le commerce n'est national que là où il est soumis à l'élément perturbateur de la protection. Cette notion supprime tous les arguments qui essayent de la justifier. »

Comme on le voit, Yves Guyot développe, avec beaucoup de force et de verve, les quelques lignes dans lesquelles, vingt ans avant, Courcelles-Seneuil, dans son traité d'économie politique, avait cru

pouvoir réfuter l'utilité de la théorie spéciale de l'échange international (1).

52. — Si cependant, on ne se laisse pas distraire par la forme brillante de la thèse soutenue par Yves Guyot, et qu'on s'attache au fond de son argumentation, on s'aperçoit qu'il n'existe aucune relation **logiquement nécessaire** entre la conclusion de sa démonstration et les prémisses. Toute l'argumentation d'Yves Guyot revient à montrer que les causes qui s'opposent à la mobilité entre pays des facteurs de la production peuvent également s'opposer à la mobilité des mêmes facteurs à l'intérieur d'un pays.

Cette ressemblance entre les deux échanges présente, comme nous le verrons plus loin, un grand intérêt pour savoir s'il y a **identité de principes** en ce qui concerne les bases sur lesquelles se fait l'échange, lorsque ce dernier a lieu entre habitants d'un même pays ou entre habitants de deux pays différents.

Mais cette question est **indépendante** de celle de savoir si l'immobilité des facteurs de la production de pays à pays peut influencer sur l'**opportunité** de l'échange international appréciée au point de vue national.

L'échange, comme nous l'avons vu, est, par définition, un double transfert d'utilités. Chaque coéchangiste pour obtenir certains biens en cède d'autres. Puisque cette cession réciproque est volontaire, et à moins qu'il n'y ait erreur dans l'appréciation des biens échangés par un coéchangiste, on peut dire que du point de vue individuel, du fait même de son existence, l'échange est opportun. Les utilités cédées par chaque coéchangiste sont par définition inférieures en valeur d'usage pour lui à celles qu'il reçoit, et c'est la différence des valeurs d'usage qui est la raison déterminante de l'échange.

Mais au point de vue national, il peut en être autrement. Du fait que la monnaie intervient comme intermédiaire dans l'échange international, et parce que ce ne sont pas les mêmes personnes qui

(1) « Il n'existe entre ces deux commerces aucune différence scientifique. Tout ce qui est vrai pour l'un est vrai pour l'autre et peut lui être appliqué. S'il y a des conditions de travail différentes pour les habitants des divers pays, des inégalités de puissance productive, il y en a également entre les habitants des diverses contrées, des diverses localités d'un même pays et entre habitants d'une même localité ; toutes les observations auxquelles peuvent donner lieu ce qui se passe sur le marché le plus grand peuvent être appliquées avec justice au marché le plus petit. » (J.-G. COURCELLES-SENEUIL, *Traité théorique et pratique d'économie politique*, 3^e édition, 1891, t. I, p. 268.)

vendent à l'étranger qui lui achètent les produits, il peut y avoir dans un pays beaucoup de personnes qui trouveront intérêt à acheter ou à vendre à l'étranger, et ni les unes ni les autres, à coup sûr, ne se préoccuperont pas de savoir si leurs importations ou leurs exportations profitent ou nuisent à leurs compatriotes. **Il peut arriver que l'utilité (marchandise ou service producteur) cédée à l'étranger par un habitant d'un pays, en vue d'en obtenir une autre plus élevée, porte un préjudice considérable aux autres habitants et que les gains individuels que l'échange international procure à certains nationaux soient inférieurs aux dommages que subissent les autres habitants du pays (1).**

53. — Étant donné la possibilité d'un conflit entre les intérêts individuels et l'intérêt national, il s'agit précisément de savoir si l'immobilité des facteurs de la production entre pays ne peut pas opposer l'intérêt national aux intérêts individuels.

La ressemblance qu'établit Yves Guyot entre l'économie nationale et l'économie internationale en ce qui concerne la mobilité des facteurs de la production ne prouve pas que l'harmonie existe entre ces deux catégories d'intérêts.

Elle n'établit pas d'abord que le **degré** de l'immobilité des facteurs de la production est le même dans l'économie nationale et dans l'économie internationale, soit pour l'ensemble des facteurs considérés globalement, soit pour chacun d'eux considéré séparément.

Elle montre en outre seulement que si l'immobilité des facteurs de la production porte préjudice à certaines personnes ces préjudices peuvent exister aussi bien dans l'économie nationale que dans l'économie internationale.

Cependant, lorsque l'échange a lieu entre habitants d'un même pays, ce que perdent certains nationaux d'autres le gagnent, et l'intérêt national considéré dans son ensemble ne peut être sérieuse-

(1) La possibilité d'un conflit entre les intérêts individuels et l'intérêt national a été très nettement marquée par M. le P^r C. PERREAU, lorsque dans son *Cours d'économie politique* il aborde l'examen des doctrines antagonistes concernant le commerce international (t. II, 5^e édit., p. 109) : « Les échanges entre personnes de nationalités différentes ne mettent pas seulement en jeu des intérêts d'ordre privé. Ce n'est pas le profit immédiat et direct des échangistes qu'il faut considérer ; on doit se préoccuper également des conséquences que pourront avoir les échanges sur l'orientation et l'essor de l'activité nationale. Un pays n'a rien à gagner à ce que ses nationaux puissent obtenir des produits de l'étranger à meilleur marché, si cet avantage doit être payé par la ruine de l'industrie ou de l'agriculture nationale. »

ment affecté puisqu'il s'établit à l'intérieur d'une même nation une **compensation** entre les pertes et les gains des individus. Au contraire, parce qu'il n'y a aucune compensation au point de vue national entre les intérêts individuels lorsque les coéchangistes appartiennent à des pays différents, le préjudice, que certains nationaux peuvent éprouver du fait de l'existence des échanges qui sont conclus avec des ressortissants d'un autre pays par leurs compatriotes, peut influencer très fortement sur l'intérêt national. Dans ce cas, l'échange international tout en étant opportun au point de vue individuel peut devenir inopportun au point de vue national.

On ne peut donc pas reprocher à la théorie classique anglaise d'avoir recherché si l'immobilité des facteurs de la production entre pays peut modifier les avantages que l'échange international procure à un pays considéré dans son ensemble.

Au contraire, ce qu'il faut lui reprocher, c'est de n'avoir envisagé qu'une partie des effets des caractères concernant l'immobilité relative des facteurs de la production dans l'économie internationale. Ce qu'il faut lui reprocher, c'est de n'avoir considéré qu'un aspect de cette immobilité, **l'immobilité absolue ou immobilité partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs de la production**, et de n'avoir pas recherché l'action que pourrait avoir, sur l'opportunité de l'échange international, les **différences de mobilité des facteurs de la production entre les divers pays**.

Comme il n'existe aucune dépendance, aucun lien entre les facteurs de la production dans leurs mouvements de pays à pays, une catégorie de ces facteurs peut se déplacer sans que les autres catégories qui coopèrent avec elle dans l'acte de production se déplacent en même temps. Des capitaux peuvent par exemple être exportés sans que les travailleurs nationaux émigrent du pays, et vice versa, de la main-d'œuvre peut quitter le pays sans que les capitaux soient exportés.

Il ne suffit donc pas de se demander, comme l'a fait la théorie anglaise de l'échange international si, dans l'économie internationale, l'immobilité absolue ou partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs de la production pouvait influencer sur l'opportunité de l'échange international, il faut encore rechercher si les différences de mobilité des facteurs de la production de pays à pays ne peuvent pas avoir le même effet.

54. — D'autre part, pour montrer que l'immobilité complète ou partielle des facteurs de la production de nation à nation ne pouvait rendre l'échange désavantageux pour un pays, nous savons que la théorie classique anglaise de l'échange international assimile cet échange à un troc, et nous avons remarqué aussi que pour établir cette assimilation les classiques anglais s'appuient, comme les autres théoriciens du libre-échange qui ne se préoccupent pas spécialement de rechercher l'influence de l'immobilité totale ou partielle des facteurs de la production entre pays sur l'opportunité du commerce international, sur les théories qui affirment la tendance automatique de l'équilibre de la balance entre les importations et les exportations, ou plus généralement entre les dettes et les créances d'un pays.

55. — Ainsi, si on essaie de préciser les rapports qui existent entre la doctrine classique anglaise de l'échange international et les autres théories du commerce international à tendance libre-échangiste, on s'aperçoit que toutes ces théories ont un **fondement commun**, le mécanisme ou les mécanismes qui affirment la tendance automatique à l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays, et que la théorie classique anglaise envisage en outre un aspect du problème de l'opportunité de l'échange international que négligent les autres théories, savoir, l'influence que l'immobilité absolue ou partielle des facteurs de la production entre pays peut exercer sur l'opportunité de cet échange ; mais on s'aperçoit aussi que la théorie classique anglaise comme les autres théories libre-échangistes néglige les effets que les différences de mobilité des agents de la production entre nations peuvent avoir sur l'opportunité du commerce international.

En résumé, toutes les théories de l'échange international à tendance libre-échangiste, à côté du fondement relatif à l'équilibre automatique de la balance qui leur permet d'établir l'existence d'une organisation spontanée du travail entre nations, admettent un **postulat implicite**, savoir, que la différence d'immobilité relative entre pays des facteurs de la production ne peut pas rendre le commerce international désavantageux pour un pays.

56. — Lorsqu'on aura examiné successivement l'influence que peuvent avoir sur l'opportunité de l'échange international :

1^o la différence de mobilité entre pays des facteurs de la production,

2^o le fonctionnement du mécanisme ou des mécanismes qui assurent l'équilibre automatique de la balance des dettes et des créances d'un pays et qui organisent en même temps spontanément la spécialisation entre nations,

3^o l'immobilité entre pays des facteurs de la production, immobilité totale ou partielle mais harmonique pour l'ensemble de ces facteurs,

on aura envisagé les principaux aspects du problème de l'opportunité de l'échange international au sujet desquels l'analyse des théories du commerce international à tendance libre-échangiste montre qu'un conflit entre les intérêts individuels et l'intérêt national est possible à l'occasion de l'échange international.

Avant donc, d'examiner quelle est la valeur de la théorie classique anglaise de l'échange international qui se réfère plus spécialement au troisième aspect du problème, il faut apprécier préalablement la solidité des fondements implicite ou explicite sur lesquels elle repose. Les critiques qui ont été adressées à cette théorie, ou qui peuvent lui être adressées, se groupent donc logiquement en deux catégories, suivant qu'elles sont relatives aux prémisses, aux postulats, aux fondements de cette théorie, ou bien au contraire, aux déductions et à la structure de la théorie elle-même.

Dans la critique que nous allons présenter de la théorie classique anglaise de l'échange international nous envisagerons donc successivement :

dans une première subdivision, les critiques relatives aux fondements de la théorie,

dans une seconde subdivision, les critiques relatives aux déductions de la théorie.

PREMIÈRE SUBDIVISION

APPRÉCIATION CRITIQUE DES FONDEMENTS DE LA THÉORIE

57. — Nous venons de voir que les fondements de la théorie classique anglaise de l'échange international, comme du reste de toutes les théories du commerce international à tendance libre-échangiste, sont au nombre de deux (1) : le premier de ces fondements présente un caractère négatif, le second revêt un caractère positif.

Ces théories **admettent d'abord implicitement** que la différence de mobilité entre pays des facteurs de la production **ne peut pas influencer** sur l'opportunité de l'échange international. Elles **s'appliquent à démontrer** en second lieu qu'**il existe une tendance** automatique à l'équilibre entre les éléments passifs et actifs de la balance économique d'un pays et que cette tendance réalise en même temps la division internationale du travail d'une manière avantageuse à tous les pays.

La détermination des effets des différences de mobilité entre pays des facteurs de la production nécessite une étude préalable de la mobilité de ces facteurs dans l'économie internationale. Cet examen étant de nature à mieux préciser les caractères du milieu dans lequel a lieu l'échange international, nous commencerons l'étude critique par l'examen du postulat tacite et envisagerons, dans un premier chapitre, l'influence que peuvent avoir sur l'opportunité de l'échange international les différences de mobilité des facteurs de la production de pays à pays, et dans un deuxième chapitre, les effets de l'équilibre automatique de la balance et de l'organisation spontanée de la division internationale du travail.

(1) Il existe un troisième fondement très important : celui relatif à l'existence d'une concurrence effective et loyale. Dans la première partie nous supposerons toutefois que la concurrence est parfaite. Dans la seconde partie de l'ouvrage, la critique de la théorie de la productivité nous amènera à rechercher les effets que peuvent présenter sur l'opportunité de l'échange international les obstacles qui s'opposent au fonctionnement de la concurrence.

CHAPITRE PREMIER

LES DIFFÉRENCES DE MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE ET L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

PRÉAMBULE

Comment est posé par les classiques et les néo-classiques anglais le problème de l'influence de l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation sur l'opportunité de l'échange international. L'aspect du problème qu'ils ont négligé d'envisager. — Division.

58. — Comme on l'a vu au cours de toutes leurs démonstrations, les classiques anglais ont supposé implicitement que l'immobilité entre pays du travail et des capitaux était absolue. Cependant, lorsqu'ils se sont expliqués sur cette immobilité, ils n'ont jamais affirmé nettement qu'elle fût complète. Dans Ricardo, la relativité de cette immobilité est bien indiquée : « Si le produit du travail de 100 Anglais peut être échangé contre le produit du travail de 80 Portugais... cela tient à la difficulté avec laquelle le capital passe d'un pays dans un autre pour y chercher un emploi plus profitable (1)... »

Elle est plus nette encore dans Stuart Mill : « On peut remarquer dès à présent une tendance vers cet état de choses (c'est-à-dire vers la mobilité entre pays des personnes et des capitaux) ; les capitaux deviennent de jour en jour plus cosmopolites : il y a plus de ressemblance qu'autrefois dans les mœurs et les institutions, moins de sentiments hostiles entre les habitants des pays civilisés, de sorte que les hommes et les capitaux passent bien plus facilement qu'autrefois d'un pays à l'autre (2). »

(1) David RICARDO, *op. cit.*, chap. VII, trad. FONTAYRAUD, p. 107.

(2) Stuart MILL, *op. cit.*, liv. III, chap. XVII, § 1, trad. franç., p. 107.

On comprend que les économistes qui ont critiqué la théorie classique anglaise, qui dans son ensemble suppose l'immobilité complète des facteurs de la production entre pays, aient pensé de bonne heure à faire grief à cette théorie de s'être appuyée sur un fondement qui n'avait pas le caractère absolu que les classiques anglais lui prêtaient tacitement.

59. — Les défenseurs de la théorie classique anglaise, Bastable notamment, ne font pas de difficulté pour reconnaître que l'immobilité des personnes et surtout des capitaux n'est que relative. Ce dernier auteur cite en l'approuvant Bagehot, qui signale qu'un « capital cosmopolite existe, qui accourt partout où l'on a besoin de lui, et où le taux de l'intérêt l'attire (1) ».

Bastable souligne même que ce cosmopolitisme des capitaux s'est accru depuis lors ; il admet qu'une certaine mobilité entre pays existe aussi en ce qui concerne le travail et que cette mobilité pourra s'accroître encore dans l'avenir.

Il fait remarquer que ce serait « se méprendre complètement sur la base réelle de la théorie du commerce international, que de supposer qu'une fixité absolue des agents de la production soit nécessaire pour la rendre applicable (2) ».

Il ne développe pas cette proposition cependant capitale. Il se contente de se référer à un passage de Cairnes qui ne contient aussi qu'une affirmation et non une démonstration : « Ce que la doctrine exige, ce n'est pas qu'il y ait une impossibilité absolue de faire passer le travail et le capital d'un pays dans un autre, mais un degré de difficulté tel à effectuer le transport qu'elle dérange essentiellement et universellement, c'est-à-dire pour la totalité des marchandises échangées, l'action de la concurrence industrielle (3). »

Bien que la pensée de Bastable sur ce point soit fuyante et difficile à rendre d'une manière nette, il semble que cet auteur ait voulu dire que l'immobilité des facteurs de la production entre pays, bien que relative, était suffisante pour justifier l'utilité d'une théorie spéciale du commerce international basée sur cette immobilité,

(1) BAGEHOT, *Economic Studies*, p. 89, cité par BASTABLE, *op. cit.*, chap. I^{er}, trad. franç., p. 12.

(2) BASTABLE, *op. cit.*, p. 12.

(3) CAIRNES, *Leading Principles*, p. 363 ; cité par BASTABLE, *op. cit.*, p. 13.

théorie qui devait trouver son application dans la mesure où cette immobilité existe (1).

Le point de vue de Bastable est très juste, mais il laisse cependant de côté la question fondamentale qu'il faut résoudre préalablement avant d'aborder la théorie elle-même : **les facteurs de la production lorsqu'ils se déplacent spontanément de nation à nation, peuvent-ils, en raison de leur différence de mobilité, porter préjudice à un pays considéré dans son ensemble ?**

Pour rechercher, le cas échéant, les effets de cette différence de mobilité en ce qui concerne : 1^o l'opportunité de l'échange international ; 2^o l'orientation de la politique commerciale d'un pays, il faut d'abord déterminer en quoi consiste exactement la mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale, et pour cela, la comparer à la mobilité des mêmes facteurs dans l'économie nationale.

De telle sorte qu'il convient d'envisager successivement :

Section I. — Les caractères de la mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale.

Section II. — Les conséquences de ces caractères sur l'opportunité de l'échange international.

Section III. — Les conséquences des mêmes caractères sur l'orientation de la politique commerciale.

SECTION I. — LES CARACTÈRES DE LA MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE

§ 1. *L'immobilité relative du travail* : causes d'ordre volontaire et involontaire. — § 2. *La mobilité relative des autres facteurs de la production* : 1^o du capital (développement des valeurs mobilières et dépersonnalisation du crédit) ; 2^o du pouvoir d'organisation ; 3^o des matières premières.

60. — Si au lieu d'une observation superficielle des faits, comme se contentent de la faire à la fois certains représentants de l'école individualiste orthodoxe française et de l'école classique anglaise, on se livre à une observation attentive des différences de mobilité des facteurs de la production existant entre pays et à l'intérieur d'un même pays, on s'aperçoit que **l'opposition entre l'immobilité**

(1) Voir BASTABLE, *op. cit.*, p. 13-18.

relative des travailleurs et la plus grande mobilité des autres facteurs de la production, qui est déjà sensible dans une même nation, l'est bien plus encore lorsqu'on passe de l'économie nationale à l'économie internationale.

§ 1. — *L'immobilité relative du travail*

61. — De tous les facteurs de la production, ce sont les travailleurs qui se déplacent le moins facilement. Le phénomène est déjà visible dans chaque pays. Dans beaucoup de régions pauvres, la main-d'œuvre est surabondante malgré le niveau inférieur du taux des salaires par rapport aux autres régions. Malgré les conditions inférieures qu'impose un sol ingrat ou le défaut d'industries prospères dans une région, beaucoup de personnes restent fidèlement attachées au coin de terre qui les a vues naître.

Cependant, l'institution du service militaire obligatoire qui contraint tous les jeunes gens à quitter leur village natal, l'attraction qu'exerce la ville sur les habitants des campagnes et surtout sur la population féminine, la facilité et la commodité toujours croissantes des moyens de communication, ont facilité au possible, depuis le dernier siècle, dans chaque pays, des mouvements de population des régions pauvres vers les régions riches et surtout vers les villes industrielles.

Si ces causes qui poussent à la mobilité et au brassement intense de la main-d'œuvre à l'intérieur d'un pays, et qui ont fait surgir, dans les pays les plus casaniers et les plus réfractaires à l'émigration étrangère comme la France, des migrations intérieures très importantes des habitants des régions déshéritées (Massif Central, Pyrénées, Alpes) vers les villes et notamment vers Paris, n'ont pas réussi à assurer une mobilité complète des travailleurs entre les régions du même pays, il est facile de comprendre que cette mobilité sera encore beaucoup moins grande lorsque ces causes n'existent pas pour favoriser la répartition de la main-d'œuvre entre nations.

En effet, deux ordres de considérations qui n'existent pas à l'intérieur d'un pays, s'opposent aux déplacements importants des travailleurs de nation à nation.

62. — Les premiers obstacles qui entravent les migrations internationales sont **d'ordre volontaire**. Comme l'ont souligné très exac-

tement les partisans de l'école classique anglaise, ce sont les différences de langue, de religion, de race, de mœurs, de traditions, de régimes politique, juridique, administratif, de distance (qui sont habituellement plus grandes entre nations qu'entre régions) qui rendent les migrations humaines de pays à pays beaucoup moins fréquentes et beaucoup moins intenses que celles de campagne à ville, ou de région à région à l'intérieur d'un même pays.

Sans doute, on peut signaler, comme l'a fait Yves Guyot (1), des migrations saisonnières importantes de Belges dans la Flandre française ou dans la Beauce, d'Espagnols dans le Midi de la France, ou encore, des émigrations définitives d'Italiens dans la même région. Cependant, étant donné les affinités de mœurs, de langue, de coutumes, etc., qui existent entre ces émigrants et ceux des régions où ils se fixent, soit temporairement, soit définitivement, on peut dire que, loin d'infirmar la règle, ces exceptions la confirment.

Il existe, et il a existé, il est vrai, dans le monde d'autres émigrations qui semblent échapper à cette règle. Ce sont celles des travailleurs polonais, tchécoslovaques, etc..., en France depuis la guerre ; c'étaient celles de plusieurs peuples de l'Europe ou de l'Asie, des Irlandais, des Italiens, des Allemands, des Polonais, des Chinois, etc., vers le Nouveau Monde jusqu'à ces dernières années.

Mais ces dernières migrations prouvent que, contrairement à ce qu'affirme la théorie anglaise de l'échange international (2), lorsque les différences de taux des salaires et de profits sont assez élevées entre pays, ces différences peuvent provoquer des mouvements importants de population entre pays, et que le danger pour les pays pauvres de se voir enlever une partie de leurs habitants par des pays riches ne serait pas illusoire si les migrations entre pays étaient entièrement libres. Et c'est ainsi qu'apparaît le second ordre de facteurs qui s'opposent au déplacement des travailleurs entre pays, **les facteurs indépendants de la volonté des individus** et qui proviennent de la réglementation des migrations humaines.

(1) Voir *op. cit.*

(2) Voir la thèse soutenue par BASTABLE, *op. cit.* dans la conclusion, trad. franç., p. 219-228.

Comp. avec ce que pense M. COLSON, *Cours d'économie politique*, liv. IV, édition 1927, p. 364-365.

63. — Sans vouloir faire l'historique de la réglementation des migrations humaines (1), on peut dire que jamais ces migrations n'ont été entièrement libres sur toute la terre. Les États interviennent, soit pour prohiber l'émigration (l'Italie par exemple), soit pour défendre l'émigration (les États-Unis par exemple). On peut regretter l'intervention de l'autorité dans le domaine démographique. On ne peut nier ni l'existence de cette intervention ni négliger son importance au point de vue économique. On peut même dire que les tendances actuelles seraient plutôt dans le sens d'une intervention plus fréquente des pouvoirs publics en matière de réglementation des migrations.

En raison de cette intervention, il arrive donc que **beaucoup de personnes qui voudraient profiter de la supériorité des conditions naturelles ou sociales de la production à l'étranger ne le peuvent pas, tandis qu'il leur est toujours possible de se déplacer à l'intérieur de leur propre pays pour bénéficier de la supériorité de certains facteurs de la production qui se trouvent dans les régions riches de la nation à laquelle elles appartiennent.**

Pour se faire une idée de l'importance que constitue la réglementation des migrations en tant qu'obstacle à la mobilité des individus entre pays, il suffit de s'imaginer le volume que pourrait atteindre l'émigration d'un pays de forte natalité, comme la Pologne, l'Italie, la Chine ou le Japon, si les terres du Nouveau Monde et de l'Australie ne leur étaient pas fermées.

Il existe donc une différence énorme entre la **mobilité volontaire ou involontaire des personnes** entre pays et à l'intérieur d'un même pays.

Au contraire, et surtout de nos jours, on observe à ce point de vue une différence beaucoup moins sensible entre les économies

(1) Sur les migrations humaines voir : GONNARD Reué, *Essai sur l'Histoire de l'émigration*, Paris, 1928 ; OUALID William, *Les Principes directeurs d'une politique internationale des migrations des travailleurs* (Documents du Travail de mai 1930) et *L'Émigration ouvrière est-elle organisée en France* (Revue du musée social de mai 1927) ; LI KOUC TSAI, *La Réglementation internationale de l'émigration*, thèse, Lyon, 1928. — La documentation du B. I. T. et notamment l'ouvrage sur la Réglementation des migrations édité en 1928. — Le tome XX du *Recueil des Cours à l'Académie de La Haye*, p. 105-348 ; MORINI-COMBY, *Essai sur les conséquences économiques des migrations* (Rev. d'Écon. Pol., 1932, p. 74) et la bibliographie qui se trouve à la fin de cet article.

nationales et l'économie internationale en ce qui concerne la mobilité des autres facteurs de la production :

- 1^o le capital,
- 2^o le pouvoir d'organisation,
- 3^o les matières premières.

§ 2. — *La mobilité relative des autres facteurs
de la production dans l'économie internationale*

1^o Le capital

64. — Du temps de Smith, de Ricardo ou de Mill, les capitaux, qui n'étaient pas investis directement dans la production par leurs propriétaires, étaient prêtés par ces derniers à des personnes qu'ils connaissaient et qui, en dehors des garanties réelles que pouvaient donner ces personnes aux prêteurs, leur inspiraient avant tout confiance.

On comprend donc que les classiques anglais parlent de la « répugnance instinctive » qu'éprouvaient alors les capitalistes à placer leurs capitaux à l'étranger où ils ne pouvaient commodément s'assurer si l'emprunteur pouvait mériter cette confiance, et où ils ne pouvaient pas non plus surveiller le cours quotidien de ses agissements qui influaient continuellement sur sa solvabilité.

Mais depuis Smith et Ricardo les temps ont changé. Aujourd'hui, la technique du placement des capitaux a évolué dans le sens d'une mobilité toujours plus grande, aussi bien dans l'économie internationale que dans l'économie nationale. Le développement, qu'ont pris, et que prennent chaque jour, les valeurs mobilières, fait disparaître de plus en plus tout rapport personnel entre le prêteur et l'emprunteur. Ce sont des sociétés, le plus souvent anonymes, qui empruntent au public par l'intermédiaire des banques. Que l'emprunt soit destiné à une société étrangère ou nationale, les méthodes pour le lancer sont les mêmes, et le prêteur, le petit prêteur qui souscrit la plus grande portion du capital, ignore le plus souvent où se trouve l'industrie dans laquelle il a investi des fonds.

Ce qui le décide habituellement, ce sont les sollicitations des démarcheurs des banques, les renseignements ou les conseils des remisiers, des banquiers ou des journaux financiers. Quant aux financiers professionnels, qui sont mieux placés pour se rendre compte

des possibilités de réussite d'une « affaire », ils ont une mentalité et des relations cosmopolites qui leur font rechercher, à chaque instant à travers le monde, les entreprises susceptibles de donner les plus gros profits. Soit donc, par les emprunts qu'ils consentent directement, et dont ils ont souvent eux-mêmes emprunté les fonds aux petits épargnants, soit indirectement par l'orientation qu'ils donnent à la petite épargne, on peut dire que les financiers et les banquiers ont, pratiquement à l'heure actuelle, internationalisé l'investissement des capitaux.

S'il existe encore une différence entre pays dans le taux des capitaux empruntés, elle provient presque toujours de la différence des risques encourus.

En raison donc, du **développement des valeurs mobilières et de la dépersonnalisation du crédit**, les capitalistes n'éprouvent plus de répugnance à prêter leur argent à l'étranger.

Cette mobilité, cette fluidité, cette ubiquité du capital entre pays est bien mise en relief par M. le Pr Nogaro.

Par sa nature, « le prêt qui porte sur un capital monnayé ne répond pas à des besoins limités mais à tous les besoins auxquels peuvent répondre les marchandises ou les services que l'on se procure avec la monnaie ; il fait donc l'objet d'une demande universelle (1) ».

D'autre part, la facilité de transfert de la monnaie « tend à internationaliser le marché des prêts à court terme. Quant à l'emprunt qui s'effectue par la souscription ou l'achat de titres mobiliers, il suffit de consulter la cote de Londres ou de Paris, pour constater qu'ils mettent en contact les emprunteurs et les prêteurs de toutes les parties du monde (2) ».

La première conséquence de l'extension universelle du marché des capitaux est que le « **taux de l'intérêt varie relativement peu d'un lieu à l'autre**. Et il varie de moins en moins à mesure que se perfectionnent les procédés de transferts internationaux. S'il existe encore des différences de taux appréciables pour les sommes prêtées pour peu de temps par suite de la « majoration de taux provenant des frais de transfert de pays à pays », ou pour les « prêts consentis aux chefs d'entreprise qui ne sont pas connus de loin », et pour

(1) et (2) Bertrand NOGARO, *Traité élémentaire d'économie politique*, Giard, 1921, p. 388.

lesquels on ne peut faire appel aux capitaux du dehors, le taux de l'intérêt des capitaux prêtés par la souscription des valeurs mobilières « tend à s'uniformiser, à tel point qu'il semble être aujourd'hui, presque indépendant du lieu de l'emprunt et la distance qui sépare les emprunteurs des prêteurs (1). »

Sans doute, ces considérations sur la mobilité du capital entre pays, se réfèrent au capital liquide. Mais l'immobilité relative des capitaux investis est la même à l'intérieur d'un pays qu'entre pays puisque cette immobilité relative tient à leur nature.

65. — La grande mobilité de pays à pays des capitaux liquides et disponibles a une grande influence, comme on va le voir, sur l'efficacité de la production. Cette efficacité, étant donné les progrès actuels de la mécanisation, dépend beaucoup en effet de l'importance de l'outillage. Or, avec des capitaux liquides, n'importe quel pays peut se procurer à l'étranger les machines les plus perfectionnées. Il n'est pas nécessaire qu'il construise lui-même ces machines. Les nations qui fabriquent l'outillage, loin de vouloir en garder l'usage exclusivement pour elles, se disputent les commandes de l'étranger et accordent des facilités pour lui donner satisfaction. Pratiquement, on peut donc dire qu'en ce qui concerne l'efficacité que la production tire du capital, il n'y a pas de différence entre l'économie nationale et l'économie internationale (2), alors qu'il existe au contraire une très grande différence entre ces deux économies pour ce qui touche la mobilité des travailleurs.

La même opposition de mobilité, bien que moins accusée toutefois, existe encore en ce qui concerne les deux autres facteurs de la production autres que le capital : le pouvoir d'organisation et les ressources naturelles.

(1) B. NOGARO, *op. cit.*, p. 389.

M. le Pr Ansiaux admet qu'il peut y avoir une légère différence du taux dans l'intérêt d'un pays à l'autre à égalité de risques. (Voir Maurice ANSIAUX, *Traité d'économie politique*, t. III, p. 39 et suiv.)

Quelle que soit l'opinion que l'on adopte sur ce point, elle ne saurait modifier nos conclusions car il est indéniable qu'il existe une grande différence entre la mobilité internationale des capitaux et la mobilité des personnes.

(2) « Il y a enfin deux postulats classiques, deux postulats essentiels à la doctrine qui ne répondent plus à la réalité présente : le premier est celui-ci, que les capitaux sont généralement liés au sol national ; le second est que les échanges internationaux résultant de la division géographique du travail, reposent essentiellement sur des différences d'aptitudes naturelles à la production. » (B. NOGARO, *Le Problème national des échanges avec l'extérieur*. (Rev. écon. intern., 1911, t. I, p. 296.)

2° Le pouvoir d'organisation

66. — Le pouvoir d'organisation est, si l'on peut ainsi s'exprimer, emmagasiné dans la connaissance que possèdent les ouvriers spécialistes, les techniciens et les ingénieurs. Sans doute, en tant que personnes, ces techniciens éprouvent comme les ouvriers, et pour les mêmes raisons, une répugnance instinctive à émigrer.

Cependant, cette répugnance instinctive peut être surmontée, comme pour les ouvriers qui jusqu'à ces dernières années émigraient des pays pauvres et surpeuplés de l'Europe ou de l'Asie vers le Nouveau Monde et vers l'Australie, par l'appât qu'offre à l'étranger une rémunération supérieure à celle qu'ils pourraient trouver dans leur pays d'origine.

D'autre part, les pays qui manquent de techniciens pour organiser les industries nouvelles, loin de prohiber leur immigration, font tout au contraire pour l'encourager. Du reste, comme le nombre de techniciens pour organiser une industrie n'est jamais considérable, la charge que doit supporter une nation qui veut s'initier aux méthodes modernes de production, si elles ne possèdent pas chez elles des hommes capables d'appliquer ces méthodes, est très faible, car la prime d'immigration, qui doit être payée aux techniciens étrangers pour qu'ils consentent à venir résider temporairement dans le pays, est répartie sur une grande masse d'articles et grève par conséquent le prix de chaque unité d'une somme infime.

Nous ne sommes plus au temps où les lois nationales défendaient, sous peine de mort ou de galère à perpétuité, aux artisans ou aux inventeurs de porter les secrets de fabrication à l'étranger. L'histoire contemporaine prouve que tous les pays qui ont voulu se spécialiser ne manquent pas de techniciens étrangers. Pour s'en tenir aux deux exemples récents parmi les plus caractéristiques, il suffit de citer l'industrialisation du Japon à la fin du dernier siècle qui a été et l'industrialisation de la Russie depuis la fin de la guerre qui est l'œuvre de techniciens étrangers.

Au surplus, lorsque les industries nouvelles sont acclimatées et organisées, le pays forme sur place des techniciens indigènes qui remplacent petit à petit, lorsqu'ils sont initiés, les techniciens étrangers.

3° Les matières premières

67. — Quant au quatrième facteur de la production, les ressources naturelles, il semble qu'il soit impossible de les déplacer. Ce facteur n'est cependant pratiquement immobile entre pays, comme il l'est du reste entre régions d'un même pays, que lorsqu'il s'agit de l'utilisation agricole de la terre. L'existence et les rendements des productions agricoles sont en étroite dépendance avec le climat et la fertilité du sol.

Si l'on peut sans doute transporter de la terre d'un endroit à un autre pour faire un petit jardin, on ne conçoit pas pratiquement la fertilisation des terres sablonneuses de Poméranie par les terres noires de l'Ukraine ou de la Bessarabie.

Mais, à cette exception près en agriculture, importante il est vrai et qui du reste ne doit pas être formulée sans de sérieuses réserves (1), on ne voit guère d'agents naturels qui, avant d'être utilisés, ne puissent pas être déplacés, et qui ne soient pas en fait déplacés, de pays à pays, sous forme de matières premières ou de force motrice.

Les matières premières, qu'elles soient minérales ou végétales, sont habituellement faciles à transporter, et bien souvent ce transport de la matière première, du lieu de provenance de cette matière au lieu de consommation du produit fini, **coûte moins cher** que le transport du produit fini sur la même distance parce que, ce transport porte dans le premier cas sur des quantités plus grandes ou sur des objets moins fragiles.

D'une manière générale, il faut noter du reste, qu'en ce qui concerne la mobilité des matières premières, un grand changement s'est produit dans le dernier siècle : un des faits qui caractérise l'évolution du XIX^e siècle est l'abaissement des prix de transports, surtout sur les grandes distances ; cet abaissement a permis de déplacer à très bon compte les matières premières de pays à pays (2).

(1) Même en agriculture, la fertilité, dont dépend le rendement de la terre, peut être augmentée par l'emploi judicieux et approprié des amendements (marne, chaux, etc...) et des engrais naturels (nitrate de soude du Chili, potasse, phosphate, etc...), ou artificiels (superphosphate, nitrate de chaux, etc...). L'amélioration des rendements de l'agriculture allemande est due à l'incorporation au sol, généralement peu fertile à l'état naturel, des matières fertilisantes sous forme d'amendements ou d'engrais.

(2) Pour l'importance de l'abaissement des frais de transport, voir les chiffres donnés par W. SOMBART, dans *Der Moderne Kapitalismus*, III, p. 280, cités par H. B. BOUSCUET dans les *Instituts de la Science économique*, Girard, t. I, p. 201. — Voir aussi NOGARO (B.) et

Si l'on observe enfin que, la période de la guerre et la période suivant immédiatement la guerre mises à part, la production des matières premières dans le monde a été et est encore supérieure aux besoins, on doit reconnaître qu'il est aussi facile à un pays de se procurer les matières premières qui lui font défaut que les produits finis.

Il est vrai, qu'il ne suffit pas pour un pays de se procurer à bon compte des matières premières ; il faut encore qu'il possède, outre des techniciens et des machines, la force motrice nécessaire pour mettre en mouvement les machines qui transformeront les matières premières en produits finis. Si la force motrice est facilement transportable soit sous forme de charbon ou d'huiles minérales, soit surtout sous forme d'énergie électrique, l'utilisation de cette force loin des lieux de production grève très lourdement les frais généraux des entreprises. Mais il est bien rare qu'un pays ne puisse pas se procurer cette force à bon compte, depuis que les applications de la science en ont multiplié les sources.

En résumé, si l'on observe attentivement les faits, on constate qu'entre l'économie nationale et l'économie internationale, la différence de mobilité des facteurs de la production n'est vraiment grande que pour un seul facteur, le travail. Pour les autres facteurs, les différences de mobilité qui étaient autrefois très importantes se sont atténuées avec le temps.

Quelle influence peut exercer cette opposition : 1^o sur l'opportunité de l'échange international appréciée au point de vue national ; 2^o sur l'orientation de la politique commerciale des États ?

C'est ce qui reste maintenant à examiner.

OUALID (W.), *L'Évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 50 ans*, Alcan, 1914.

En se fondant sur les progrès réalisés en matière de transports, M. le P^r P. Froment écrit : « L'absence de ressources géographiques dans la grande majorité des cas n'est plus un obstacle au développement économique complexe. » (*La Division internationale du travail et la reconstruction économique de l'Europe* (Revue Politique et Parlementaire, août 1933, p. 238.)

SECTION II. — LES CONSÉQUENCES DE LA DIFFÉRENCE DE MOBILITÉ DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE SUR L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL.

§ 1 *Les causes de l'efficacité de la production ; (rôle prépondérant du capital dans le rendement de la production moderne).* — § 2. *L'influence sur l'opportunité de l'échange international de la différence de mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale :* (les déplacements harmoniques des facteurs de la production de pays à pays que les classiques supposent tacitement toujours exister peuvent en fait créer des antagonismes entre les intérêts individuels et l'intérêt national).

68. — Étant donné l'opposition qui vient d'être établie dans l'économie internationale, entre l'immobilité relative du travail d'une part, et la mobilité relative des autres facteurs de la production d'autre part, un conflit grave entre l'intérêt individuel et l'intérêt national risque de se présenter en ce qui concerne les facteurs relativement mobiles de la production : le pouvoir d'organisation, les matières premières et surtout le capital.

Il peut arriver que les avantages individuels que recevront les propriétaires de ces trois facteurs, en les exportant à l'étranger, soient inférieurs aux pertes qu'éprouvent leurs compatriotes. Inversement, il peut aussi se produire que l'ensemble des habitants d'un pays, qui auraient intérêt non pas à importer des marchandises étrangères à l'état fini, prêtes à consommer, mais à importer des facteurs de la production qui se déplacent facilement, ne puissent pas le faire parce que ces facteurs reçoivent spontanément une rémunération plus forte à l'étranger.

Il y a donc deux séries d'hypothèses où l'intérêt individuel et l'intérêt national peuvent se trouver en antagonisme en raison de la différence de mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale. Ces conflits possibles entre l'intérêt national ont, comme on le voit, leur source dans les conditions de l'efficacité de la production, et c'est ces conditions d'efficacité de la production qu'il convient de préciser avant d'être à même d'apprécier exactement les effets de la différence de mobilité des facteurs de la production sur l'opportunité de l'échange international appréciée au point de vue national.

§ 1. — *Les causes de l'efficacité de la production*

69. — On sait que, à l'exception de quelques produits naturels, tous les biens sont le résultat de l'action combinée de deux facteurs originaux, la nature et le travail. On distingue aussi ordinairement un autre agent de la production, le capital, qui consiste en un ensemble de richesses accumulées, non en vue de la consommation, mais en vue de la production. Certains auteurs dédoublent (1) — comme nous venons de le faire dans l'analyse précédente — ce troisième facteur dérivé, qui est la résultante du travail de l'homme et des éléments naturels, en capital proprement dit (outillage, matières premières, etc.), et en pouvoir d'organisation. Ce dernier facteur représente les connaissances et les méthodes techniques qui permettent d'utiliser plus efficacement les facteurs précédents.

La conclusion, qui se dégage de ce rappel des notions fondamentales, est que la production d'un bien dépend de la coopération de plusieurs facteurs et que le rendement de la production, son efficacité, dépend, pour un bien déterminé, de la proportion dans laquelle sont employés ces différents facteurs qui sont loin, au surplus, d'être homogènes, et dont l'utilisation peut différer non seulement en qualité, mais en quantité. Il y a des terres naturellement plus fertiles que d'autres, des usines mieux situées que d'autres ; il y a des ouvriers plus forts, plus habiles que d'autres ; il y a des machines plus perfectionnées que d'autres ; il y a des méthodes d'organisation plus efficaces que d'autres.

L'analyse même sommaire de la production démontre donc qu'il existe entre la coopération des divers facteurs de la production et l'efficacité de cette production, **une relation**, qui, en étant **différente** non seulement pour chaque pays mais pour chaque entreprise et pour chaque stade de la technique, n'en est pas moins indéniable.

70. — Si l'on recherche les causes des hauts rendements, surtout dans l'industrie, on s'aperçoit que ce qui confère à la production moderne une efficacité élevée, ce n'est pas tant comme autrefois l'abondance du travail éduqué et habile, mais plutôt un outillage très perfectionné et de bonnes méthodes d'organisation du travail.

Certes, les qualités professionnelles et morales de l'ouvrier ne

(1) Voir Alfred MARSHALL, *Traité d'économie politique*, t. 1^{er}, trad. franç., p. 284.

sont pas à dédaigner ; mais avec le machinisme disparaît de plus en plus la nécessité d'une longue éducation professionnelle. La mécanisation croissante de la production moderne a fait de la force physique de l'ouvrier et de ses aptitudes professionnelles deux facteurs secondaires. Aujourd'hui plus encore qu'hier, et demain plus qu'aujourd'hui, quelques techniciens secondés par des manœuvres suffisent et suffiront pour assurer la marche d'une grande usine et pour obtenir des rendements incomparablement plus élevés et des prix de revient beaucoup plus bas que ceux que donne une installation ancienne avec des ouvriers habiles mais avec un outillage désuet et des méthodes archaïques (1).

Donc, si de tout temps la notion même de l'efficacité de la production a impliqué la coopération des divers facteurs de la production et une certaine proportion dans la combinaison de ces facteurs, proportion variable du reste avec les industries, le temps et le lieu, aujourd'hui plus encore qu'hier, en raison de l'évolution et des perfectionnements incessants des méthodes techniques de production, l'efficacité de cette dernière dépend de la présence des capitaux et des techniciens qui permettent d'exploiter avec les plus hauts rendements les ressources naturelles et d'utiliser dans les conditions les plus favorables les aptitudes des travailleurs nationaux.

§ 2. — *L'influence sur l'opportunité de l'échange international de la différence de mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale*

71. — Si les facteurs de la production étaient doués d'une mobilité parfaite entre pays, comme les classiques supposent qu'ils le sont à l'intérieur d'un même pays, on concevrait facilement, comme l'ont montré les partisans de l'individualisme, que l'intérêt personnel de chaque individu, qui le pousse à obtenir le maximum de rendement avec le minimum d'efforts, fût le meilleur guide pour réaliser spontanément, en dehors de toute intervention de l'autorité dans l'économie internationale comme dans l'économie nationale, la

(1) La concurrence victorieuse que l'industrie textile japonaise fait à l'industrie textile anglaise, est non seulement due au bon marché de la main-d'œuvre au Japon mais encore à un outillage neuf ayant un rendement beaucoup plus élevé que celui des autres pays. Ainsi, tandis que dans les filatures japonaises la consommation par milliers de broches est de 359 balles de coton, elle est seulement de 167 aux États-Unis, et de 42 en Angleterre. (Voir *E. J. T.*, le volume consacré au travail industriel au Japon.)

coopération, la combinaison, la distribution des facteurs de la production capable de donner le rendement optimum.

C'est la poursuite du maximum de profits qui semble être, en effet, le procédé le plus apte à déterminer, pour la production de chaque bien, la proportion et l'agencement, en quantité et en qualité, des facteurs de la production qui permettront d'obtenir, pour un produit donné, à un moment et à un lieu donnés, l'efficacité maximum.

Mais, comme la mobilité des facteurs de la production entre pays n'est pas semblable à celle qui existe à l'intérieur d'un pays, on ne peut plus se reposer sur l'intérêt individuel pour assurer le soin de réaliser l'harmonie spontanée de cet intérêt individuel et de l'intérêt national, puisque la condition même du fonctionnement du mécanisme régulateur qui réalise automatiquement cette harmonie dans l'économie nationale, la mobilité des facteurs de la production, fait défaut dans l'économie internationale.

C'est précisément pour combler cette lacune, cette insuffisance de la conception générale de l'individualisme économique, en ce qui touche l'opportunité de l'échange international, que l'école classique anglaise a élaboré une théorie spéciale de l'échange international différente par sa structure de celle de l'échange en général.

Sans préjuger de l'exactitude de cette théorie en ce qui concerne les autres points de vue auxquels elle se place, en supposant, au contraire, que les classiques sont arrivés à démontrer que lorsque les facteurs de la production sont immobiles, le jeu libre et spontané des intérêts individuels réalise, encore pour chaque pays considéré dans son ensemble, le maximum de rendement avec le minimum d'efforts, du fait qu'ils n'ont pas envisagé les répercussions très importantes, comme nous venons de le voir, qui peuvent **résulter de la différence de mobilité** des facteurs de la production dans l'économie internationale, il est possible de démontrer que la théorie anglaise, n'a pas comblé la brèche que ce défaut de mobilité harmonique des facteurs de la production, avait ouvert dans la conception générale de l'individualisme économique

Si dans la réalité, chaque facteur pouvait facilement se déplacer entre pays (conception individualiste de l'échange en général), ou bien, si dans la réalité, aucun facteur ne pouvait se déplacer entre pays (conception rigide de la théorie classique anglaise de l'échange

international comme on la trouve dans Ricardo et Mill), ou bien encore, si dans la réalité, les facteurs qui peuvent se déplacer ne pouvaient le faire simultanément que dans les proportions de nature à assurer l'exploitation la plus favorable à la fois des ressources des pays d'origine et de destination, des pays qu'ils quittent et des pays où ils vont se fixer, il est bien évident que le jeu spontané des intérêts individuels assurait alors, sans l'intervention de l'autorité, l'harmonie entre ces intérêts et l'intérêt national.

Mais, il suffit de poser nettement les conditions de cette harmonie et de les confronter avec ce qui a été dit de la mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale, pour s'apercevoir que, dans la réalité, ces conditions sont loin d'être remplies. Les facteurs de la production qui peuvent se déplacer facilement, ne se meuvent pas entre pays avec la même facilité qu'à l'intérieur d'un même pays. Sans être entièrement immobiles, ils ne se déplacent pas entre pays simultanément et harmonieusement, de manière à rendre utilisables le plus efficacement possible dans chaque pays les facteurs qui ne peuvent ou ne veulent se déplacer.

Ainsi, étant donné les conditions de l'efficacité de la production, et plus spécialement les conditions de l'efficacité de la production moderne, étant donné cette différence de mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale, étant donné surtout que **les causes qui s'opposent à la mobilité des travailleurs sont tout à fait indépendantes** de celles qui laissent une grande liberté de mouvement aux autres facteurs de la production, on conçoit que souvent la distribution de pays à pays des facteurs de la production, par le jeu spontané des intérêts privés, peut ne pas permettre d'obtenir dans certains pays le maximum d'efficacité dans l'utilisation des facteurs de la production qui ne veulent ou ne peuvent émigrer.

C'est là une source possible de pertes que peut subir un pays du fait de l'échange international qui n'a pas été envisagé par la théorie classique anglaise. Cette théorie, en effet, s'efforce de démontrer que le mécanisme des prix internationaux oriente les forces productives de chaque pays vers les branches de la production pour lesquelles il possède, à défaut de la plus grande supériorité, la moindre infériorité ; mais elle suppose implicitement que le rendement de l'ensemble des forces productives est invariable pour chaque pays en raison de l'immobilité complète des facteurs de la production.

72. — En réponse aux critiques qui avaient été formulées contre cette conception de l'immobilité absolue des facteurs de la production, — conception fausse même du temps de Ricardo —, on sait que Bastable reconnaît que l'immobilité des facteurs de la production de pays à pays est relative et fait remarquer implicitement que les principes de la théorie classique s'appliquent dans la mesure où cette immobilité subsiste (1). En répondant à ces critiques, Bastable **suppose aussi tacitement comme les classiques anglais, que l'efficacité des forces productives d'un pays est invariable en dépit des différences de mobilité entre pays des facteurs de la production.** En ne se demandant pas, en ne recherchant pas, si les déplacements spontanés des facteurs de la production de nation à nation, ne peuvent pas réduire la production totale d'un pays, Bastable tombe dans la même erreur que ses prédécesseurs et ne tient pas compte des pertes que les habitants d'un pays dans leur ensemble peuvent éprouver **du fait de cette différence de mobilité.**

On peut, du reste, démontrer d'une manière plus serrée mais plus abstraite, l'influence de cette différence de mobilité des facteurs de la production sur l'opportunité de l'échange international appréciée au point de vue national. Il suffit de schématiser les données du problème et de rechercher les relations d'équivalence qui doivent exister entre elles, en supposant provisoirement exactes les autres données de l'analyse classique.

73. — Si on analyse les éléments qui donnent naissance aux dettes et aux créances qu'un pays peut avoir à l'égard de l'étranger, on s'aperçoit que ces éléments peuvent être classés en deux grandes catégories : d'un côté, on peut mettre les biens destinés à être directement consommés que ce pays importe ou exporte ; d'un autre côté, les matières premières, les marchandises à demi finies, les intérêts des capitaux représentant le prix des services du capital prêté, les envois d'argent des émigrants représentant le prix des services de ces émigrants, les diverses commissions, courtages, etc., représentant aussi les prix des services du travail des nationaux à l'étranger. Les éléments qui figurent dans cette deuxième catégorie constituent donc les facteurs de la production que le pays prête ou emprunte à l'étranger pour la production des marchandises. Donc,

(1) Voir *supra* n° 59.

la masse E des exportations d'un pays se compose d'une certaine quantité m de marchandises (biens directs) et d'une certaine quantité f de facteurs de la production (biens indirects) ; de même la masse de ses importations I se compose d'une autre quantité m' de marchandises et d'une autre quantité f' de facteurs de la production.

Si la balance des dettes et des créances est en équilibre, c'est-à-dire si E égale I , on aura sans doute aussi l'égalité suivante :

$$m + f = m' + f'.$$

Mais, de l'existence de cette dernière égalité on ne peut pas déduire que l'échange de $m + f$ contre $m' + f'$ soit la combinaison la plus favorable à ce pays. En effet, désignons par M la masse des marchandises produites directement en vue de la consommation dans le pays avec les facteurs de la production F qui restent dans le pays et avec ceux f' qui sont importés. Pour que la combinaison précédente soit la plus favorable au pays, il faut que la masse M des marchandises produites et consommées dans le pays augmentée de la masse m' des marchandises importées, soit la plus grande possible. Or, en recherchant les causes dont dépend l'efficacité de toute production, on a vu que la masse M dépend à la fois de F et de f . Mais comme la masse des facteurs de la production qui restent dans le pays F augmente lorsque la masse exportée des facteurs de la production f diminue, on voit qu'il peut être avantageux pour un pays de diminuer à la fois la masse des produits exportés m et la masse f des facteurs exportés, ce qui va entraîner un accroissement des masses F et M . L'accroissement de la masse M des articles produits dans le pays peut ainsi être supérieur à la diminution de la masse m' des articles importés.

De même, si l'on suppose que les exportations d'un pays m et f sont fixes et les importations m' et f' sont variables, il peut arriver qu'une diminution de m' au profit d'une augmentation de f' , c'est-à-dire qu'une diminution des marchandises importées au profit d'un accroissement des facteurs de la production importés donne un accroissement de marchandises fabriquées et consommées dans le pays nettement supérieur à la diminution que m' a subi du fait de l'accroissement de f' .

Ainsi, de l'égalité qui existe entre $m + f$ et $m' + f'$, on ne peut tirer aucune déduction sur la grandeur de la masse $M + m'$ des

marchandises consommées dans le pays. L'égalité, ou la tendance à l'égalité qui existe entre les dettes ou les créances d'un pays, ne démontre donc pas l'opportunité des échanges que ce pays peut entretenir avec l'étranger. Il n'existe entre l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays aucune relation logiquement nécessaire avec l'opportunité de cet échange. Les économistes classiques anglais ne sont donc pas fondés, comme ils l'ont fait, de conclure de l'équilibre de la balance à l'opportunité de l'échange international. En raison de l'inégale mobilité entre pays des facteurs de la production, **l'existence de l'échange international est donc tout à fait indépendante de l'opportunité de cet échange.**

En résumé, l'étude des différences de mobilité des divers facteurs de la production dans l'économie internationale, jointe à l'examen des conditions dont dépend, surtout de nos jours, le rendement de la production, a permis de se rendre compte qu'un des postulats essentiels — **la mobilité de pays à pays des facteurs de la production**, semblable à celle qui existe à l'intérieur d'un pays comme le suppose implicitement la théorie libre-échangiste qui se calque sur la structure générale de l'individualisme, ou bien, **l'invariabilité de l'efficacité des forces productives d'un pays** comme le suppose aussi implicitement la théorie classique anglaise de l'échange international — des théories qui se proposent de prouver que le jeu spontané des intérêts individuels ne peut amener un antagonisme entre ces intérêts individuels et l'intérêt national peut faire défaut.

Dans les cas où la différence de mobilité des facteurs de la production peut réduire la production d'un pays, ce dernier est donc fondé à prendre des mesures pour éviter cette réduction : d'où une série d'hypothèses dans lesquelles l'intervention de pouvoirs publics dans la politique commerciale se trouve justifiée. C'est ces hypothèses qu'il reste à définir.

SECTION III. — INFLUENCE DES DIFFÉRENCES DE MOBILITÉ
DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE
SUR L'ORIENTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

§ 1. *Cas d'un vieux pays pourvu de capitaux* (la protection des industries nationales est le meilleur moyen de faire investir les capitaux dans le pays). — § 2. *Cas d'un pays dépourvu de capitaux* (la protection est le meilleur moyen d'attirer les capitaux étrangers dans le cas où le pays n'a pas la supériorité absolue dans la production par rapport à l'étranger).

74. — Étant donné la différence de mobilité qui existe dans l'économie internationale entre, d'une part, le travail, et d'autre part, les autres facteurs de la production et notamment le capital, deux séries d'hypothèses sont à envisager en ce qui concerne la politique commerciale, suivant qu'un pays a intérêt soit à retenir chez lui les éléments relativement mobiles de la production, lorsqu'il n'est pas dépourvu de ces éléments, soit à attirer ces éléments sur son territoire, lorsqu'il en est dépourvu.

§ 1. — *Cas d'un pays vieux pourvu de capitaux*

75. — Certains pays riches et vieux, étant arrivés depuis longtemps à un développement économique avancé, se trouvent abondamment pourvus de tous les facteurs de la production, aussi bien des facteurs relativement immobiles comme les travailleurs que des facteurs relativement mobiles comme le capital, le pouvoir d'organisation et les matières premières. Mais, par suite précisément de l'épanouissement de leurs forces productives, les matières premières qui n'ont pas été encore utilisées ne peuvent pas être produites à aussi bon compte que dans les pays neufs qui ont encore des ressources vierges. Le passé historique a légué à ces pays des charges sociales lourdes qui grèvent la production. Le caractère individualiste de cette dernière, qui prévalait dans l'ancienne technique, ne se prête pas facilement aux méthodes de fabrication en grande série, à la concentration industrielle. Enfin, un outillage ancien et parfois démodé ne correspond pas non plus aux nouvelles méthodes de la technique.

En raison de ces causes d'infériorité, ces pays, dont la production s'était assuré facilement à un moment la maîtrise des marchés, se voient actuellement dépossédés non seulement des débouchés exté-

rieurs mais encore du marché national par les industries étrangères qui exploitent des matières premières plus facilement accessibles, qui ont un outillage moderne plus perfectionné, qui ne supportent pas le poids de lourds impôts légués par le passé. Ces pays vieux auraient sans doute les éléments nécessaires pour transformer leur équipement économique. Il ne leur manque pas d'ingénieurs, de techniciens, ni de capitaux ; mais les propriétaires de ces capitaux, devant le déclin des industries nationales, hésitent à investir les grosses sommes qui seraient nécessaires pour transformer entièrement les anciennes méthodes de production.

Guidés par leur intérêt personnel, ils préfèrent prêter ces capitaux aux pays jeunes qui ont encore de grandes ressources naturelles à mettre en valeur et dont le développement économique inspire confiance parce que les conditions naturelles ou sociales paraissent devoir leur assurer définitivement la victoire dans la concurrence internationale.

Sans doute, en investissant les capitaux à l'extérieur, les possesseurs de ces capitaux en retirent une rémunération plus forte que celle qu'ils recevraient s'ils les plaçaient à l'intérieur du pays. C'est du reste cette rémunération plus forte qui explique leur préférence pour les placements extérieurs. Mais les bénéfices qu'au point de vue national le pays retire de cet accroissement de rémunération du capital sont largement dépassés par les pertes qu'il éprouve du fait de la diminution du volume de la production nationale.

L'efficacité, le rendement de la main-d'œuvre, qui elle ne peut pas ou ne veut pas émigrer à l'étranger, se trouve réduit dans de grandes proportions en raison du défaut de collaboration du capital national. Les ouvriers pour soutenir la concurrence étrangère sont obligés de se contenter de salaires très bas. Les profits des entrepreneurs se trouvent aussi diminués.

Si on laisse jouer les forces économiques, il est évident qu'un pays placé dans de telles conditions, quoique abondamment pourvu de capitaux, ne pourra trouver ceux qui seraient nécessaires à une modernisation des procédés de production, puisque par hypothèse, les industries nationales se trouvent naturellement et socialement inférieures par rapport aux industries étrangères concurrentes.

Si l'intervention des pouvoirs publics par une politique appropriée ne modifie pas le jeu spontané des intérêts individuels, les

conditions d'infériorité de la production nationale tendront à empirer. Pour éviter cette réduction de la production nationale, des mesures d'intervention s'imposent en vue de pousser les capitaux à s'investir dans le pays.

76. — A priori, deux méthodes pour arriver à ce résultat sont possibles.

La première, la plus simple et la plus directe semble-t-il, consisterait à prohiber purement et simplement l'exportation des capitaux jusqu'à ce que les besoins nationaux se trouvent satisfaits. L'exportation des capitaux étant interdite, il semble que l'investissement de ces capitaux doive s'effectuer nécessairement dans le pays, et contribuer ainsi inéluctablement à la modernisation de l'appareil de la production nationale. Ce serait pourtant se tromper grossièrement que de croire que des mesures contre l'exportation des capitaux peuvent être réellement efficaces. « Les personnes qui en pareil cas proposent des mesures de contrainte contre l'exportation des capitaux, sont des empiriques qui ne savent pas remonter aux causes », écrit très justement M. le Pr Truchy (1).

Ce n'est pas, en effet, par la contrainte qu'on inspire la confiance. Si les possesseurs de capitaux n'ont pas confiance dans les industries nationales, ce n'est pas les mesures législatives qui leur inspireront cette confiance. Les capitaux au lieu d'être exportés seront thésaurisés à l'intérieur du pays, mais ne contribueront pas ainsi à la rénovation nécessaire des méthodes et des outillages périmés. Du reste, les mesures interdisant l'exportation des capitaux, étant donné les formes que revêtent ces derniers, risquent de se montrer inefficaces et inopérantes, à moins de recourir à un contrôle très serré, comme l'ont institué certains pays en temps de crise, le contrôle de la répartition des devises étrangères par l'État. « De toutes les formes de la richesse la monnaie et les titres représentatifs sont les plus fluides ; on peut bien arrêter aux frontières des ballots de laine ou des fûts d'alcool, mais non le capital en quête de placement (2). »

L'interdiction d'exporter des capitaux n'empêcherait pas, en effet, les détenteurs de capitaux de souscrire par l'intermédiaire des banques aux emprunts à l'étranger. La prohibition d'émettre des

[1] H. TRUCHY, *Cours d'économie politique*, 1^{re} édition, p. 83.

(2) H. TRUCHY, *op. cit.*, p. 85-86.

emprunts extérieurs, en France par exemple, ne serait efficace qu'à l'égard des petits capitalistes qui ont l'habitude de s'adresser aux banques françaises ; mais si cette prohibition se prolongeait, nul doute qu'un commerce clandestin de placements à domicile rendrait ces mesures inopérantes, à moins de recourir aux procédés rigoureux du contrôle de l'exportation des devises.

Puisque le capital s'enfuit vers l'étranger parce qu'il y trouve, à égalité de risques, une rémunération plus élevée, le moyen le plus efficace et le seul vraiment pratique pour le retenir dans le pays est, par une politique commerciale habile, d'offrir à ce capital des placements intérieurs aussi avantageux que les placements extérieurs, et cette politique, c'est une politique protectionniste qui assure aux industries nationales un débouché certain à l'intérieur du pays lorsqu'elles auront renouvelé, grâce aux prêts obtenus, leur outillage et leurs méthodes de production.

En établissant des droits protecteurs qui réservent aux producteurs nationaux les débouchés du marché intérieur, les capitaux trouveront à s'investir dans le pays à peu près au même taux qu'à l'extérieur. L'efficacité de la production sera augmentée dans de grandes proportions et **l'utilisation de la main-d'œuvre, qui n'a pas voulu ou qui n'a pas pu se déplacer, se trouvera par là même accrue grâce à la protection.**

77. — Même dans ce cas, la protection des industries nationales ne présente pas évidemment que des avantages. Les inconvénients du protectionnisme, comme l'ont souligné à maintes reprises les libres-échangistes, sont nombreux. Le protectionnisme oblige le pays à diriger ses forces productives vers la production des biens pour lesquels il ne possède pas, à défaut de supériorité absolue, la moindre infériorité en coût réel ; il paralyse l'action stimulante et bienfaisante de la concurrence internationale, et par là pousse parfois les producteurs nationaux à s'enliser dans la routine et à conserver des outillages désuets (1) ; il soulève des conflits insolubles entre

(1) Il ne faut pas toutefois exagérer les inconvénients du protectionnisme à ce point de vue. Comme facteur de progrès, il y a toujours la concurrence intérieure qui joue entre les divers producteurs nationaux. Dans le pays vieux où l'esprit d'initiative peut faire défaut, des entrepreneurs étrangers établiront des industries dans le pays pour approvisionner le marché intérieur : ils créeront ainsi une atmosphère favorable à la rénovation des méthodes et au progrès technique comme si la concurrence étrangère exerçait son action sur l'industrie nationale.

les producteurs d'un même pays ; l'établissement et la révision des tarifs douaniers sont souvent l'occasion d'une ruée d'intérêts égoïstes où l'intérêt national n'a rien à voir (1). Mais la diminution de productivité et les déperditions d'efforts, qui résultent de tous ces inconvénients de la protection, **peuvent être largement dépassés dans la technique moderne par l'augmentation énorme de l'efficacité du travail** grâce à la coopération, grâce à la collaboration du capital que la protection rend possible.

Ceci peut se produire surtout si les industries nationales n'exportent pas à l'étranger une grande fraction de leur production. Dans ce dernier cas, au contraire, les inconvénients de la protection sont évidemment importants car, en élevant le coût de la vie à l'intérieur du pays, les tarifs douaniers augmentent le prix de revient des industries exportatrices et entravent par conséquent l'essor de ces dernières à l'extérieur, surtout si le pays ne possède pas la supériorité absolue en coût réel dans la production des marchandises exportées. Si la proportion des exportations d'un pays par rapport à l'ensemble de la production nationale est élevée, le total des pertes que ce pays peut subir en raison de l'établissement des droits protecteurs peut être supérieur à la somme des gains que ces mêmes droits lui permettent de réaliser. C'est cette proportion importante du volume des exportations par rapport à l'ensemble de la production (2) qui explique les hésitations qu'a subies la politique commerciale de la Grande-Bretagne jusqu'en 1932, année où elle s'est franchement orientée vers le protectionnisme.

78. — Depuis longtemps (3), la concurrence des industries étran-

(1) Pour les difficultés pratiques d'application du protectionnisme, voir : LAURENT DECHESNE, *Économie mondiale et Protectionnisme*, p. 99 et suiv. ; WILFREDO PARETO, *Manuel d'économie politique*, trad. franç., p. 521 et suiv. ; F. W. TAUSSIG, *Libre-échange, Tarifs douaniers, et Réciprocité*, p. 234 et suiv. ; MORINI-COMBY, *Mercantilisme et Protectionnisme*, p. 106 et suiv. — Comme le constate M. le P^r Edwin Seligman, lors de l'établissement des tarifs, « les intérêts, les entreprises se combattent pour aboutir à une alliance qu'on ne saura qualifier de *sainte alliance* » (*Principes d'Économie*, t. II, trad. franç., p. 262).

(2) Voir dans *La Crise britannique au XIX^e siècle* de M. le P^r A. SIEGFRIED, les statistiques, démonstratives à cet égard, du commerce britannique et du commerce impérial, chap. III, § 1, p. 148-155.

Voir aussi dans la *Revue politique et parlementaire* d'août et nov. 1932, les articles de Y. M. GOBLET : « L'Empire britannique à Ottawa » et « Chômage, douanes et politiciens de Grande-Bretagne. »

(3) Voir dans *Le Libéralisme en Angleterre*, de W. OUALID, Thèse, Aix, 1906, p. 210 et suiv., les tentatives protectionnistes à la fin du XIX^e siècle sous l'influence de la concurrence étrangère.

gères faisait sentir en Grande-Bretagne la nécessité de réorganiser l'industrie nationale et de faciliter cette réorganisation par une politique commerciale qui rendent avantageux les investissements des capitaux à l'intérieur du pays (1). Mais la nécessité où se trouvaient les industries britanniques d'exporter à l'étranger une grande partie de leur production et le prestige qui restait attaché dans le pays au libre-échange avaient empêché l'Angleterre d'abandonner sa politique commerciale traditionnelle. Il a fallu que la crise mondiale actuelle rende plus sensible, comme nous le verrons plus loin, la réduction que la liberté des échanges peut faire subir à la production nationale, pour décider la Grande-Bretagne à abandonner la politique économique presque séculaire qui lui avait assuré autrefois une grande prospérité.

L'hypothèse d'un pays riche et vieux montre donc que la politique commerciale la mieux appropriée pour faire investir les capitaux à l'intérieur d'un pays, et par là même pour assurer le maximum d'efficacité de la production dans ce pays, peut ne pas être une politique libre-échangiste mais une politique protectionniste dont les avantages au point de vue national peuvent dans bien des cas être supérieurs aux inconvénients qui résultent des mesures restrictives en matière commerciale.

L'hypothèse des pays pauvres et neufs dépourvus de capitaux fournit un second exemple de l'inopportunité du libre-échange.

§ 2. — *Cas d'un pays neuf dépourvu de capitaux*

79. — Les pays neufs, dont le développement des forces productives à peine commencé n'a pas encore permis l'accumulation des

(1) « Depuis que les affaires vont mal, le renouvellement de l'outillage ne s'est pas mieux fait, mais cette fois pour d'autres raisons : la confiance dans l'avenir industriel britannique s'est trouvée, avouons-le, particulièrement ébranlée ; les conseils d'administration inspirés plus qu'autrefois par les banques et souvent même contrôlés par elles sont tentés de se dire que les capitaux rapportent plus quand on les place à l'étranger ; l'argent dès lors se détourne de certaines industries et l'on n'en trouve pas autant qu'il en faudrait pour des reconstructions d'outillage qui seraient non seulement nécessaires mais urgentes. » (A. SIEGFRIED, *La Crise britannique au XX^e siècle*, chap. II : « Pourquoi l'industrie britannique produit cher », p. 44.)

Voir dans le même sens et dans le même chapitre les effets de la pénurie de capitaux dans l'industrie britannique sous le régime du libre-échange : « Tant que la prospérité s'est perpétuée, nul n'a songé à une réforme dont on avait l'illusion qu'elle n'était pas urgente. Puis, quand l'ère des pertes est survenue, le marasme a produit le même effet de paralysie. Il aurait fallu des capitaux, mais qui voulait en jeter dans une affaire qui périlite ? » (*Op. cit.*, p. 46.)

richesses, risquent aussi en effet de voir ce développement arrêté faute de capitaux, si les ressources naturelles et les conditions sociales de la production ne leur donnent pas une supériorité nettement marquée sur les autres pays.

Les partisans des droits éducateurs ont soutenu que les industries naissantes, en raison des difficultés qu'elles rencontrent à leur début, ont besoin d'être protégées même si les conditions naturelles et sociales sont meilleures dans le pays qu'à l'extérieur (1).

On peut aller plus loin encore et soutenir que certains pays neufs ont besoin d'une protection **permanente** et non pas seulement temporaire pour attirer les capitaux. Si en effet, un pays neuf ne bénéficie pas d'avantages naturels ou sociaux par rapport à l'étranger, il est incontestable que les capitaux n'iront pas s'investir spontanément dans ce pays. Si par ailleurs, ce pays possède une population abondante, la main-d'œuvre sera obligée d'être occupée à exploiter des ressources qui n'exigent pas un capital important. La production de ce pays sera surtout agricole ; mais en agriculture les rendements deviennent rapidement décroissants. Les autres ressources du pays demeureront inexploitées parce qu'il manquera les capitaux nécessaires pour les mettre en valeur. Là encore, seule une politique protectionniste, qui réserve aux entreprises nées dans le pays le marché intérieur, pourra pousser les possesseurs de capitaux à les investir dans le pays. Alors, les capitaux pourront recevoir une rémunération aussi élevée que celle qu'ils pouvaient trouver dans les pays plus privilégiés au point de vue naturel ou social. L'augmentation de rendement, que les travailleurs pourront obtenir grâce à la coopération du capital étranger sous forme d'outillage et de nouvelles méthodes techniques introduites dans le pays par des techniciens

(1) Ainsi, M. le Pr Edwin Seligman, après avoir souligné les inconvénients du protectionnisme dans tous les pays en général et aux États-Unis en particulier, conclut son étude sur le commerce international de la manière suivante : « Malgré tout cela, il est difficile de ne pas conclure qu'au total le protectionnisme a été pour les États-Unis, une mesure sage. Sans lui nous aurions mis plus longtemps à devenir indépendants ; sans lui les étrangers n'auraient pas engagé dans nos industries les capitaux considérables qu'ils y ont mis ; ils auraient employé ces capitaux chez eux ; la diversification de notre vie industrielle et l'accroissement d'efficacité de notre travail eussent été retardés.

Ceux qui déplorent la hâte fiévreuse de la vie moderne y verront une nouvelle objection contre la protection, mais ceux qui envisagent l'industrie telle qu'elle est et se rendent compte de l'intensité actuelle des rivalités nationales, ceux qui comprennent que s'arrêter c'est rétrograder ne considéreront pas comme un tissu d'erreurs la politique constante et suivie de tous nos hommes d'État. » (*Op. cit.*, t. II, p. 265-266.)

étrangers qui initieront les nationaux à ces méthodes, permettra au pays de supporter les charges des intérêts des capitaux étrangers et d'obtenir un surplus de production des ressources naturelles et de la main-d'œuvre du pays qu'il n'aurait pas été possible de se procurer si les droits protecteurs n'avaient pas poussé les capitaux étrangers à s'investir dans le pays.

Ainsi donc encore, se présente un cas remarquable dans lequel le libre jeu des réactions individuelles peut, en raison de la différence de mobilité dans l'économie internationale des divers facteurs de la production, ne pas assurer à un pays l'optimum de développement de la production.

80. — Les théoriciens du protectionnisme soutiennent souvent que les droits protecteurs sont nécessaires pour utiliser les ressources naturelles d'un pays, mais ils n'apportent pas de démonstration à leur affirmation (1). Les libres-échangistes, et notamment les écono-

(1) Les différents arguments, que les auteurs protectionnistes (List, Carey, Patten, Cauwès, etc.) ont invoqués en faveur des avantages qu'un pays trouve dans la mise en valeur de ses ressources naturelles variées, [avantages de l'état complexe (voir la description très fouillée des avantages et des inconvénients de l'état complexe dans L. BROCARD, *Principes d'économie nationale et internationale*, t. I, p. 109-130 ; t. II, p. 3-24)] ont été facilement réfutés par les économistes libéraux qui se placent dans l'hypothèse où la concurrence est effective et loyale et où l'équilibre existe entre la production et les besoins aux prix courants du marché.

Si on se place en effet, dans ces conditions, et à moins d'insister sur l'accroissement d'efficacité du travail national qui provient de la collaboration des autres facteurs de la production, collaboration que la protection peut seule rendre possible dans certaines circonstances, comme nous venons de le voir, on ne peut pas dire que la protection est favorable à un pays considéré dans son ensemble parce qu'elle permet d'utiliser ses ressources naturelles les meilleures dans toutes les branches de la production et d'échapper ainsi à la loi des rendements décroissants, on ne peut pas dire que la protection est profitable à une nation parce qu'elle supprime des transports inutiles, parce qu'elle permet la meilleure adaptation des ressources du pays au goût des consommateurs nationaux, parce qu'elle permet de mieux profiter des avantages techniques de l'intégration, parce qu'elle permet à la nation de fournir des moyens de travail plus abondants, plus variés et mieux adaptés aux aptitudes de ses habitants et par là d'augmenter le taux réel des salaires dans le pays, etc.

Les économistes libéraux (voir notamment les thèses soutenues par COLSON, *Cours d'économie politique*, liv. IV, chap. IV ; CHERBULIEZ, *Précis de la Science économique*, t. II, liv. II, chap. I ; W. G. SUMMER, *Le Protectionnisme*, traduction CAILEY ; LAURENT DECHESNE, *Économie mondiale et Protectionnisme*, etc.), qui tout en étant très brillantes sont plus serrées que celles que l'on trouve dans les œuvres de Bastiat et d'Yves Guyot, lesquelles présentent souvent un caractère de polémique trop accusé) font remarquer avec raison que si dans un pays toutes les ressources naturelles ne sont pas spontanément exploitées, c'est la preuve que les producteurs de ce pays trouvent plus de profit à mettre en valeur certaines ressources — celles pour lesquelles le pays présente, par rapport à l'étranger, à défaut de la supériorité absolue, la moindre infériorité — à l'exclusion des autres.

Ainsi, Carey fait remarquer que l'exploitation des produits agricoles d'un pays « épuise le sol, car ces produits n'étant pas consommés sur place, les éléments fertilisants qu'ils

mistes classiques anglais soutiennent, comme nous l'avons vu qu'il est plus avantageux pour un pays de se procurer par l'échange, au lieu de les produire directement, les biens pour la production desquels il n'a pas la supériorité absolue ou la moindre infériorité par rapport à l'étranger. Les uns et les autres ne tiennent pas compte des répercussions que peut avoir la différence de mobilité des facteurs de la production sur l'efficacité de cette dernière et par suite

contiennent ne sont pas restitués à la terre — ce qui aurait lieu au contraire, avec une population manufacturière toute voisine. Mais, remarque avec raison Stuart Mill ce n'est pas la liberté des échanges qui oblige l'Amérique à exporter des céréales ; si elle le fait, c'est que l'épuisement du sol lui paraît un inconvénient insignifiant au regard des avantages que lui procure cette exportation ». (Ch. RIST, *Histoire des Doctrines économiques*, 4^e édit., p. 331.)

De même, si la création d'une industrie nationale par des moyens artificiels fournit à l'agriculture d'un pays qui naturellement n'aurait pas d'industrie, des débouchés rapprochés qui l'affranchissent du tribut qu'il paie aux trafiquants pour les transports à grande distance et que Carey juge exorbitant, comme l'a observé justement Stuart Mill, le fait qu'un pays « consent à supporter ces frais, est la preuve que, même ainsi, il se procure par l'échange international plus d'objets manufacturés que s'il les fabriquait lui-même ». (Ch. RIST, *op. cit.*, p. 331.)

De même encore, si les habitants d'un pays achètent spontanément des articles étrangers de préférence aux articles indigènes, c'est la preuve que les premiers répondent pour le même prix plus exactement à leurs goûts.

De même enfin, il est évident que si dans une nation l'intégration ne se développe pas spontanément ou si l'activité des habitants se porte naturellement vers certaines branches de la production plutôt que vers d'autres, cela prouve que les intéressés jugent l'intégration défavorable et préfèrent certaines branches d'activité à d'autres.

L'intérêt national n'étant pas une entité métaphysique mais la somme algébrique des intérêts individuels, lorsque cette somme des intérêts individuels est satisfaite, l'intérêt national doit l'être aussi. Dans les conditions précitées où se placent les économistes libéraux, le seul cas où les intérêts individuels semblent pouvoir être en antagonisme avec l'intérêt national est le cas où certaines branches de la production profitent de l'équipement économique ou technique des industries nationales protégées ou de l'atmosphère de progrès qui se dégage de ces industries. Ainsi, RIST (*Système national d'économie politique*, trad. RICHELOT, p. 253) fait remarquer que l'agriculture d'un pays profite, pour écouler au loin ses produits, des voies de communication que créent les industries protégées de ce pays et que ces voies de communication ne seraient pas établies si l'industrie nationale n'était pas protégée à ses débuts car le trafic agricole est trop faible pour supporter les lourdes charges d'exploitation et d'amortissement d'une voie ferrée par exemple. Mais, même dans ce cas, dans les conditions où se placent les économistes libéraux, la question se pose de savoir s'il ne serait pas préférable pour un pays de subventionner directement la construction et l'exploitation des voies ferrées nécessaires à l'exportation des produits agricoles plutôt que de supporter les charges de la protection des industries nationales, ou bien, s'il ne serait pas plus profitable à ce pays, de vendre un peu moins cher certains produits agricoles plutôt que de créer des voies de communication onéreuses pour la collectivité.

D'une manière générale, si on accepte les conditions où se placent tacitement les individualistes, à l'exception de l'hypothèse de l'accroissement de productivité du travail national par la protection des industries nationales et de quelques autres cas (voir II^e partie, titre II, chap. I : « La notion de production nette ou de gain national ») on est obligé d'admettre que dans l'échange international, comme dans l'échange à l'intérieur d'un pays, la poursuite des intérêts individuels coïncide avec celle de l'intérêt national.

sur l'opportunité de l'échange international. L'hypothèse d'un pays neuf dont les ressources naturelles et les conditions sociales et économiques de la production ne lui assurent pas la supériorité absolue par rapport à l'étranger montre que, dans certains cas, un pays peut avoir intérêt à établir des droits protecteurs de manière à attirer à l'intérieur de ses frontières les capitaux qui permettront d'occuper la main-d'œuvre disponible et d'exploiter les ressources naturelles.

Si l'on se réfère d'autre part, à ce qui a été indiqué à propos des autres facteurs de la production, on voit qu'un pays neuf peut se procurer à bon compte à la fois les matières premières et le pouvoir d'organisation qui sont nécessaires pour donner plus d'efficacité à la main-d'œuvre qui ne veut ou ne peut émigrer du pays.

Ce serait une grande erreur de croire que les possesseurs de capitaux étrangers profiteront entièrement du surplus de la production qui résultera de la coopération de ces capitaux avec les autres facteurs de la production du pays. Tous les facteurs de la production profiteront des perfectionnements apportés aux méthodes de la production indigène. L'accroissement du rendement de la production entraînera aussi bien une hausse des salaires dans le pays qu'une hausse des loyers, de l'intérêt et des profits. Les ressources naturelles de ce pays qui n'avaient aucune valeur, parce que leur exploitation n'était pas rentable, en prendront une. Les ouvriers s'éduqueront peu à peu et deviendront plus habiles. Des épargnes se formeront ; des capitaux s'accumuleront. La valeur de la terre au voisinage des industries naissantes augmentera. Ainsi, non seulement les facteurs de la production importés de l'étranger recevront une rémunération plus élevée que celle qu'ils auraient eu si une politique protectionniste n'avait pas permis l'exploitation des ressources du pays, mais encore les agents de la production du pays verront aussi monter leur rémunération (1). Petit à petit, le pays pourra former une épargne nationale, développer à l'abri des tarifs douaniers ses ressources naturelles et utiliser plus efficacement la main-d'œuvre dont il dispose qu'il n'aurait pu le faire sans une politique commerciale appropriée.

CONCLUSION

Légitimité de l'intervention dans les cas ci-dessus. Portée exacte de l'argument de la protection basée sur les différences de mobilité des facteurs de la production de nation à nation et détermination des rapports que présente cet argument avec quelques arguments similaires en faveur du protectionnisme.

81. — En résumé, l'opposition qui a été établie dans l'économie internationale entre l'immobilité relative du travail, d'une part, et la mobilité relative des autres facteurs de la production, d'autre part, peut entraîner en ce qui concerne l'efficacité de la production, un antagonisme entre les intérêts individuels et l'intérêt national. Lorsque cet antagonisme se présente, l'État, qui représente naturellement les intérêts communs au groupement formé par la nation et dont la mission est de sauvegarder les intérêts communs à ce groupement, a le droit et le devoir d'intervenir dans la politique commerciale afin de faire prévaloir l'intérêt national sur les intérêts particuliers.

82. — Cette première cause d'antagonisme, qui peut rendre l'échange international inopportun au point de vue national, alors qu'il est par le fait même de son existence opportun au point de vue individuel, montre que la thèse des économistes partisans de l'individualisme extrême, qui de l'opportunité de l'échange en général concluent à celle de l'échange international apprécié au point de vue national, est fausse. Mais elle prouve aussi que la condamnation du libre-échange que certains auteurs tirent de la différence de mobilité des facteurs de la production qui existe entre l'économie nationale et l'économie internationale est également fausse. Cette dernière thèse a été soutenue par les protectionnistes anglais et notamment par Lord Balfour (1).

Lorsque à la fin du XIX^e siècle les industries exportatrices anglaises ont été menacées par la concurrence allemande et américaine, certains économistes et hommes d'État, qui au moment de l'ère de croissance et de prospérité de l'industrie anglaise croyaient à la valeur absolue des principes du libre-échange, se sont mis à douter

(1) Voir CRICK (Daniel), *Le Procès du libre-échange en Angleterre*. Institut Solvay. Bruxelles, 1904, p. 27-29.

de la portée générale de ces principes. Cela a donné lieu à un mouvement protectionniste très puissant dans la patrie de Cobden et à la campagne protectionniste qui a abouti à l'échec de Joseph Chamberlain aux élections de 1905. Au cours de cette campagne, un homme des plus en vue du parti conservateur, Lord Balfour, tout en se déclarant en principe partisan du libre-échange, fit remarquer que les principes libre-échangistes impliquaient un monde où les agents de la production devraient pouvoir se déplacer sans entrave vers les endroits où les profits, les salaires et les intérêts seraient les plus élevés. Et il ajoutait que c'était parce que les conditions d'une telle hypothèse ne se trouvent pas réalisées dans le monde actuel, c'était parce que les nations ne pourraient plus subsister dans leur forme actuelle si les capitaux et le travail jouissaient d'une fluidité parfaite entre elles, c'était parce que les hommes sont gouvernés par des coutumes et attachés à leur foyer et à leur pays que les principes universels du libre-échange ne peuvent pas être appliqués entre nations.

Comme on le voit, la théorie à tendance protectionniste de Lord Balfour réfute bien la théorie libre-échangiste fondée sur l'individualisme économique, mais laisse entièrement de côté la théorie anglaise de l'échange international qui précisément est fondée sur l'immobilité des facteurs de la production entre nations. Il ne suffit pas de noter la **différence** de mobilité qui existe entre les facteurs de la production dans l'économie nationale et dans l'économie internationale, il faut encore souligner l'**opposition** qui existe dans l'économie internationale entre l'immobilité relative du travail d'une part, et la mobilité relative des autres facteurs de la production d'autre part, pour établir que les principes libre-échangistes n'ont pas la portée absolue qu'a cherché à leur donner la théorie classique anglaise de l'échange international.

83. — En sens inverse, il faut se garder d'exagérer la portée des critiques que nous venons d'adresser à cette dernière théorie en ce qui concerne un de ses principaux postulats : l'immobilité des facteurs de la production entre pays. Il ne faut pas conclure comme on l'a fait récemment (1) que parce que cette immobilité, surtout de

(1) Voir PARANAGUA, *La Politique commerciale internationale*, Kundig, Genève, 1930 :
• Il suffit d'observer l'énorme mouvement international des capitaux et le mouvement de

nos jours, était loin d'être complète, la théorie anglaise de l'échange international était entièrement fautive. La critique qui a été précédemment dirigée contre la théorie anglaise ne s'attaque pas en effet à la structure générale de cette théorie. Elle prouve seulement que, cette théorie, réserve faite de l'exactitude de ses déductions et de la réalité des autres fondements, peut souvent devenir irréaliste du fait que certaines conditions qu'elle suppose être réalisées ne le sont pas dans la vie économique. Mais cela ne veut pas dire que toutes les fois que ces conditions ne sont pas réalisées l'échange international est inopportun. Les avantages qu'un pays peut retirer de ce dernier peuvent dépasser dans beaucoup de cas les inconvénients qui peuvent résulter de l'opposition signalée en ce qui concerne la mobilité des facteurs de la production dans l'économie internationale. Ce n'est que dans les deux hypothèses envisagées précédemment que le total des pertes peut être plus élevé que celui des gains.

84. — Pour achever de caractériser la portée des critiques que nous venons d'adresser aux théories libre-échangistes en général et à la théorie classique anglaise en particulier, il faut distinguer soigneusement les réductions de production qu'un pays subit ainsi en raison de la différence de mobilité des facteurs de la production de celles sur lesquelles certains auteurs ont essayé d'édifier un protectionnisme permanent. Ces auteurs, et notamment Schüller (1) qui est l'économiste qui a présenté cette thèse de la manière la plus serrée, sans prétendre comme Cournot (2) que l'importation fait perdre au pays tout emploi aux moyens de production, soutiennent que les importations vont diminuer le rendement des agents de la production du pays que la concurrence étrangère obligera à affecter à d'autres emplois moins rémunérateurs. Par exemple,

l'émigration européenne pour constater que la différence de mobilité du capital et du travail ne peut pas constituer la base d'une théorie spéciale du commerce international », p. 38. Voir aussi p. 39 et 40.

(1) R. SCHÜLLER, *Schutzzoll und Freihandel*, liv. II, p. 75-84.

(2) COURNOT (cf. notamment : *Principes de la théorie des richesses*, liv. III, chap. IV : « De la communication des marchés et de l'influence du commerce extérieur sur le revenu national et la consommation intérieure ») en se basant sur les réductions de production déclare même toute importation mauvaise parce qu'elle rend sans emploi les moyens de production du pays qui étaient affectés à cette production avant l'importation. Pour l'exposé et la critique des idées de Cournot, voir A. LANDRY, *L'Utilité sociale de la propriété individuelle*. Appendice I, p. 426-431, et du même auteur, *Manuel économique*, p. 838-839.

disent-ils, au lieu de produire du blé dans ses meilleures terres, le pays ne pourra cultiver que d'autres céréales qui au lieu de rapporter un milliard comme le blé ne représenteront qu'une somme d'utilités égale à 800 millions. Il pourra même arriver ajoutent-ils que la concurrence internationale laisse dans un pays des facteurs de la production sans emploi : des terres pourront ne plus pouvoir être cultivées et se transformeront en friche ; l'exploitation de certaines mines ne sera plus rentable et sera abandonnée ; les capitaux considérables, dont on ne pourra changer la destination parce qu'ils sont investis, resteront inexploités et seront perdus ; les travailleurs du pays pourront ainsi être condamnés au chômage. D'une manière générale, les ressources naturelles, les richesses accumulées du pays, les aptitudes de ses habitants seront inutilisées en partie ou utilisées à des emplois beaucoup moins productifs au point de vue national que ceux qu'elles pourraient trouver sans la liberté des échanges. De telle sorte que, concluent ces auteurs, le commerce international ne sera avantageux en général pour une nation que si l'étranger a une grande supériorité par rapport à elle dans la production des produits importés. Alors, l'abaissement des prix dans ces articles importés et l'accroissement d'utilité qui résultera de l'augmentation de la consommation de ces articles auront des chances de compenser les réductions de la production nationale qu'entraînent les importations.

Cette dernière conception du protectionnisme **ne tient pas compte** du second fondement sur lequel repose la théorie libre-échangiste : celui de l'existence d'un mécanisme qui, parce qu'il rendrait les importations d'un pays solidaires des exportations, parce qu'il ferait à chaque moment tendre vers l'équilibre la balance des dettes et des créances d'un pays pousserait en même temps les forces productives d'un pays à se spécialiser dans les branches de la production pour lesquelles, à défaut de supériorité absolue, le pays possède la moindre infériorité par rapport à l'étranger.

C'est ce deuxième fondement relatif à l'équilibre automatique de la balance et à l'organisation spontanée du travail que nous nous proposons d'envisager dans le chapitre suivant.

CHAPITRE II

L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE ET L'ORGANISATION SPONTANÉE DE LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

85. — Le milieu dans lequel se fait l'échange international ne se distingue pas seulement du milieu dans lequel a lieu l'échange intérieur en ce qui concerne la mobilité des facteurs de la production. Il se caractérise encore par une variété de systèmes monétaires et financiers qui habituellement sont particuliers à chaque pays.

Le commerce international, qui se fait non pas sous forme de troc mais à l'aide de la monnaie et des moyens de règlements internationaux, implique un certain équilibre entre nations de l'ensemble de leurs dettes et de leurs créances.

D'après l'école classique anglaise, dont l'opinion sur ce point est partagée par tous les économistes à tendance libre-échangiste, le fonctionnement du mécanisme ou des mécanismes qui maintiendraient à chaque instant cet équilibre entre les dettes et les créances d'un pays, malgré l'immobilité relative des facteurs de la production de nation à nation et malgré la diversité des systèmes monétaires et financiers, assurerait en même temps une organisation spontanée de la spécialisation internationale avantageuse à tous les pays.

Comme nous l'avons vu (1), pour démontrer l'existence de cette organisation spontanée de la division internationale du travail avantageuse à toutes les nations, les classiques anglais s'appuient sur les théories qui affirment la tendance automatique à l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays afin d'assimiler l'échange international à un troc, ce qui leur permet de construire toute leur théorie de l'échange international sur cette assimilation.

Les libres-échangistes, qui ne recourent pas à l'analyse classique

(1) Voir *supra* n° 25.

anglaise, se basent aussi sur les mêmes théories et les mêmes mécanismes (1).

Il convient de rechercher si le fonctionnement de ces mécanismes, qui régissent les échanges internationaux, ne pourraient pas, dans certains cas, réduire la production d'un pays comme peut le faire la différence de mobilité des divers facteurs de la production de nation à nation.

Mais pour apprécier les répercussions que peuvent avoir sur le volume et sur l'efficacité de la production d'un pays le ou les mécanismes qui assurent cet équilibre de la balance et cette organisation spontanée des échanges internationaux, il faut au préalable examiner sommairement en quoi consistent ces mécanismes et dans quelles conditions ils fonctionnent.

On envisagera donc successivement :

Section I. — Les théories et les mécanismes d'après lesquels l'équilibre entre les dettes et les créances d'un pays doit se trouver spontanément réalisé.

Section II. — L'influence que le fonctionnement de ces mécanismes peut avoir sur le volume de la production d'un pays.

SECTION I. — LES THÉORIES ET LES MÉCANISMES RELATIFS A L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE

Sous-section I : **Théories basées sur la structure de l'échange international ou sur les propriétés générales de la monnaie.** Théorie des débouchés. — Les conséquences au point de vue de l'équilibre international de la propriété de la monnaie-marchandise. — Sous-section II : **Théories basées sur le mécanisme des prix.** — § 1. *La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les mouvements de l'or entre pays* (les trois séries de réactions que suppose cette théorie. — Les critiques qu'elle soulève). — § 2. *La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les mouvements des capitaux entre nations* : (exposé et critiques). — § 3. *La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du cours du change* (limitation de l'action du change en cas de monnaie convertible. — Apparence de l'action décisive du cours du change en cas de monnaie inconvertible : efficacité des effets des variations du cours du change au point de vue purement mécanique mais inconvénients propres du change instable en raison des facteurs psychologiques). — § 4. *La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du taux de l'escompte* (exposé et critiques de cette théorie). — Sous-section III : **Le mécanisme régulateur de l'équilibre de la balance et de la spécialisation du travail entre pays et les**

(1) Voir *supra* n^{os} 26-27.

conditions du fonctionnement de ce mécanisme (l'action de la loi de l'offre et de la demande et les variations de revenus sous l'influence de la concurrence internationale doivent suffire à équilibrer la balance et à organiser spontanément la division du travail entre nations si l'équilibre entre la production et la consommation mondiales existe aux prix courants du marché).

86. — Les théories de la tendance à l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays sont nombreuses. Lorsque nous avons examiné la théorie classique, nous avons exposé celle que Stuart Mill décrit dans ses *Principes*, afin d'assimiler l'échange international au troc, et qui est basée sur les mouvements de la monnaie entre pays. Mais ce n'est pas la seule. Nous avons vu (1) que Stuart Mill lui-même, avant de décrire le mécanisme des mouvements des métaux précieux entre nations, se référait, comme J.-B. Say, à la conception générale de l'échange pour affirmer la tendance à cet équilibre.

On peut diviser ces théories en deux groupes : celles qui, comme la théorie de J.-B. Say, se fondent sur les propriétés générales de la monnaie, et celles qui, comme la théorie qu'a exposée Stuart Mill, font appel au mécanisme des prix.

Parmi ces dernières, comme l'a lumineusement montré M. le Pr Aftalion (2), suivant que l'on fait intervenir les mouvements de l'or, des capitaux ou les variations du cours du change ou du taux de l'escompte, on obtient des théories différentes de l'équilibre de la balance par le jeu des prix.

Il ne saurait être question d'examiner ici dans le détail toutes ces théories (3). Mais il faut cependant faire connaître les principales critiques qui leur ont été adressées, pour pouvoir se rendre compte de la solidité du fondement sur lequel repose toute la théorie du commerce international, soit sous la forme classique anglaise, soit sous la forme plus simple que lui donnent généralement sur le Continent les autres théoriciens du libre-échange.

Nous allons donc envisager les théories basées sur les propriétés générales de la monnaie et les théories fondées sur le mécanisme des prix, en insistant surtout sur les aspects et les critiques de ces théo-

(1) Voir *supra* n° 24.

(2) *Cours de Doctorat* 1929-30, *op. cit.*, p. 8 et 56.

(3) Voir, à cet égard le *Cours* ci-dessus de M. le Pr AFTALION et son ouvrage classique, *Monnaie, Prix et Change*, Sirey. Nouveau tirage, 1933. Voir aussi les ouvrages de M. le Pr NOGARO, *Le Rôle de la monnaie dans le commerce international*, thèse, Paris, Giard, 1904 et *La Monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, Giard, 1924.

ries qui présentent un rapport direct avec l'opportunité de l'échange international. En confrontant les données de toutes les théories, il restera à examiner enfin si, malgré les obstacles que rencontre le fonctionnement de ces mécanismes, il n'y a pas, dans le libre jeu des lois économiques, un mécanisme qui dans les conditions normales règle spontanément la division du travail entre nations comme entre individus.

**SOUS-SECTION I. — THÉORIES BASÉES SUR LA STRUCTURE GÉNÉRALE
DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL
OU LES PROPRIÉTÉS GÉNÉRALES DE LA MONNAIE**

87. — La première théorie de ce groupe, qui a du reste une portée absolument générale et s'applique aussi bien à l'échange à l'intérieur d'un pays qu'à l'échange international, est celle qui s'appuie, comme nous l'avons vu, sur la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say, sur le caractère de simple intermédiaire de la monnaie dans les échanges, pour montrer que les éléments passifs et actifs de la balance des comptes d'un pays peuvent être considérés comme troqués directement.

Cette théorie, comme l'a souligné lumineusement M. le P^r Nogaro, est une assimilation superficielle de l'échange au troc qui ne prouve pas la liaison nécessaire entre les deux phases de l'échange : la vente et l'achat, l'exportation et l'importation. La réalité, au contraire, prouve à l'évidence chaque jour l'indépendance de ces deux phases. Il est possible que le pouvoir d'achat représenté par la lettre de change, par le numéraire ou les autres moyens de règlements internationaux qui ont permis à un commerçant français d'acheter du charbon en Angleterre revient en France, soit directement parce qu'un commerçant anglais achète des soieries françaises, soit indirectement parce que ces soieries auraient été achetées par un commerçant argentin alors qu'un commerçant argentin aura vendu en Angleterre du blé et qu'un autre commerçant anglais aura vendu des tissus à l'Argentine. Mais dire que cela est possible, ce n'est pas dire que cela est nécessaire, pas plus qu'il n'est nécessaire que le fils d'une famille enrichie depuis de longs siècles ne puisse dilapider la fortune que ses parents ont amassée sans être obligé de reconstituer le stock de monnaie ou de billets qu'il a reçu en héritage.

Dans chaque pays, on trouve à chaque instant des personnes qui

ont intérêt à acheter et à vendre à l'étranger, mais ni les unes ni les autres ne se préoccupent si leurs exportations auront ou n'auront pas de contre-partie.

Ainsi, on peut facilement concevoir que les commerçants d'une nation, comme les individus, achètent sans vendre et vice versa. « Du fait que la monnaie est un intermédiaire, on ne saurait conclure que l'importation est la contre-partie nécessaire de l'exportation ou inversement (1). »

Pour que cette égalité existe nécessairement dans tous les cas possibles, il faudrait assimiler aux marchandises la monnaie et les autres moyens de règlements de compte entre particuliers. Mais alors si on applique cette assimilation, on renonce par là même à la déduction que l'on prétendait tirer du caractère d'intermédiaire de la monnaie, déduction qui consistait à dire que ce caractère d'intermédiaire impliquait la tendance à l'équilibre des échanges, et on affirme que chaque phase de l'échange, achat et vente, que l'on déclarait apparemment indépendante mais réellement dépendante, est au contraire réellement indépendante et constitue à elle seule un véritable troc : échange d'une marchandise contre une autre marchandise qui serait la monnaie ou les autres moyens de règlements de compte. Mais ceci revient à dire que chaque phase de l'échange international se suffit à elle-même et qu'il n'y a aucune relation entre elles.

Ainsi, sous peine de se contredire, on ne peut déduire la tendance à l'équilibre des échanges internationaux du caractère d'intermédiaire de la monnaie en s'appuyant en même temps sur le caractère de marchandise de la monnaie, car les déductions qu'on tire de ces deux caractères sont contradictoires. « La théorie des débouchés ne peut donc en aucune façon exclure l'hypothèse d'un drainage durable de la monnaie et ne prouve pas que, la monnaie mise à part, la balance des comptes tende naturellement à l'équilibre (2). »

88. — Cette contradiction, entre le caractère d'intermédiaire de la monnaie et le caractère de marchandise qu'on peut aussi lui attribuer, nous amène à rechercher s'il ne serait pas possible de justifier l'assimilation de l'échange international au troc, en se fondant sur le caractère de marchandise de la monnaie et de déduire de cette

(1) B. NOGARO, *Le Rôle de la monnaie dans le commerce international*, p. 14.

(2) B. NOGARO, *op. cit.*, p. 14-15.

assimilation, non pas comme le fait la théorie classique l'opportunité de l'échange international du fait même de son existence, mais seulement la tendance à l'équilibre de la balance des comptes (1).

En se basant sur ce fait que la monnaie est une marchandise comme les autres, on pourrait en effet en conclure que cet échange n'a fait ajouter qu'une marchandise de plus et que le commerce a lieu toujours sous forme de troc.

Ainsi présentée, cette théorie est susceptible de deux interprétations différentes selon que l'on entend appliquer à la monnaie-marchandise les principes de la théorie classique anglaise de l'échange international dans le cas de plus de deux marchandises, ou suivant qu'on considère que la monnaie en tant que marchandise forme avec les marchandises qui lui sont transmises par la vente et l'achat de véritables trocs indépendants.

89. — La première interprétation de cette théorie doit être rejetée car elle est une pétition de principe. Pour prouver que l'introduction d'une marchandise supplémentaire ne changera pas les principes applicables à deux marchandises, la théorie classique anglaise admet que l'échange international a lieu sous forme de troc et que, par conséquent, il y a équivalence entre la valeur des choses échangées, cette équivalence étant la condition *sine qua non* de l'existence du troc. De ce principe, établi avec la supposition de l'échange international qui a lieu sous forme de troc, on ne saurait en tirer logiquement la conséquence que l'échange international sous le régime de la monnaie se ramène à celui sous forme de troc puisque la démonstration du principe sur lequel s'appuie cette déduction suppose précisément ce qu'on veut prouver, l'identité de l'échange international sous forme de troc et sous un régime d'économie monétaire.

La pétition de principe est donc manifeste et la première interprétation de cette théorie n'a aucune valeur.

90. — Peut-on lui en trouver une lorsqu'on envisage les deux opérations indépendantes de l'échange sous un régime d'économie monétaire, la vente et l'achat, comme constituant chacune un troc indépendant ?

Cette conception de l'échange en deux trocs indépendants est une conception de l'équilibre de la balance qui à première vue peut paraître séduisante mais qui en réalité est banale, si l'on prend la

(1) Pour la définition de la balance des comptes et sa distinction avec les autres notions de balance, voir AFTALION, *Monnaie, Prix et Change*, *op. cit.*, p. 252 et 256.

peine de l'examiner attentivement. En effet, elle revient à constater ce fait que dans le commerce international comme dans le commerce intérieur, toute vente ou tout achat doit être soldé, et si ce fait démontre qu'il y a équivalence au point de vue individuel entre l'importance que le vendeur attache à l'argent et l'acquéreur à la marchandise, elle ne démontre pas qu'il en est ainsi au point de vue national, car cela suppose admis ce qu'il s'agit précisément de démontrer, l'identité de l'intérêt individuel et de l'intérêt national. Donc, cette conception de l'échange international laisse encore entièrement de côté le problème à résoudre.

D'autre part, puisque chaque opération composant l'échange international est déclarée indépendante, on conçoit qu'un pays puisse vendre des marchandises et recevoir du numéraire sans jamais en donner, et qu'un pays puisse toujours donner du numéraire sans jamais en recevoir. Si ce dernier pays ne possède pas de mines d'or, il arrivera un jour où, inévitablement, le commerce international devra cesser parce que les importateurs ne pourront pas payer leurs achats. Ainsi, non seulement cette interprétation tirée de la propriété de la monnaie-marchandise ne prouve pas l'opportunité de l'échange international pour un pays, mais elle peut aboutir, pour les pays non producteurs de métaux précieux et n'ayant pas la supériorité sur l'étranger pour la production des marchandises, à la cessation de tout commerce extérieur et à la suppression de tout échange intérieur avec la monnaie.

91. — Aussi bien, cette théorie basée sur la monnaie-marchandise n'a jamais été soutenue d'une manière nette et formelle sous aucune des deux formes (1).

On se demande à quelle théorie Stuart Mill veut se référer dans un passage assez obscur (2), qui se trouve avant la description qu'il

(1) L'allusion la plus nette à la première forme se trouve dans MARSHALL, *op. cit.*, p. 168.

« Nous supposons que la monnaie de chaque pays n'a pas cours, excepté à l'intérieur du pays ; plus tard, nous tiendrons compte que la monnaie peut avoir cours dans tout autre pays, et par conséquent pourra rentrer dans le commerce à titre de marchandises exportable. »

(2) STUART MILL, *op. cit.*, liv. III, chap. XXI, § 1.

« Maintenant que nous avons examiné le mécanisme au moyen duquel ont lieu les transactions commerciales entre les nations, nous allons rechercher si cette manière de faire les affaires modifie en quelque chose les conclusions auxquelles nous sommes arrivés, en raisonnant dans l'hypothèse du troc sur les valeurs de nation à nation.

« L'analogie nous porte d'abord à penser que l'usage de la monnaie ne les modifie en rien. Nous avons reconnu que dans un même pays l'introduction de l'usage de la monnaie et des

donne du mécanisme qui rétablirait l'équilibre de la balance par les mouvements de la monnaie entre pays. Est-ce à la théorie des débouchés de J.-B. Say ou bien est-ce une référence à la première forme ou à la seconde forme de la théorie monnaie-marchandise ? On ne saurait le dire exactement. Du reste Stuart Mill n'insiste pas et n'attribue à ces considérations que la valeur d'une analogie.

De même, Bastable, dans le début du chapitre III de son ouvrage sur la théorie du commerce international, lorsqu'il aborde le rôle de la monnaie dans ce commerce, à plusieurs endroits semble se référer aux théories ci-dessus pour les abandonner ensuite et en reprendre l'idée plus loin pour l'abandonner encore.

« Le commerce international quoique en apparence différent du troc grossier, est néanmoins au fond la même chose. La seule différence se trouve dans la présence de la monnaie dans le premier comme agent pour aider et faciliter l'opération de l'échange (1). »

« Les métaux précieux qu'ils soient produits dans le pays même ou qu'ils soient importés, seront soumis aux conditions réglant les valeurs internationales puisque, étant donné les qualités mêmes qui leur ont valu leur situation, et en particulier leur transportabilité, ils sont et ont été toujours particulièrement propres à être sujets au commerce extérieur (2). »

« Pour ceux qui sont au courant de la théorie de la monnaie il ne sera pas difficile de prouver que, dans le commerce international comme dans le commerce intérieur, la monnaie n'est qu'une mar-

signes qui la remplacent ne modifiait en rien la loi générale des valeurs. Les objets dont la valeur aurait été égale, si les échanges avaient eu lieu par le troc, valent une égale somme de monnaie. L'introduction de la monnaie n'a fait qu'ajouter une marchandise dont la valeur est réglée par les mêmes lois que celle de toutes les autres. Nous ne serons donc pas surpris de trouver, qu'avec l'usage de la monnaie et du papier, les valeurs suivent les mêmes lois de nation à nation, que si l'échange avait lieu en nature et que la monnaie ne sert guère à autre chose qu'à fournir un moyen commode de comparer les valeurs.

« Tous les échanges sont, en substance et en réalité, des trocs : quiconque échange des marchandises contre de l'argent et ensuite cet argent contre des marchandises a échangé en réalité celles-ci contre les premières. Il en est de même des nations : leur commerce n'est qu'un échange des importations contre les exportations, et qu'on emploie la monnaie ou non, les choses ne sont dans un état régulier que lorsque les exportations et les importations se balancent exactement. Lorsqu'il en est ainsi, les sommes de monnaies dues par un pays à l'autre sont égales, la liquidation se fait par lettres et on n'a pas besoin de transporter de métaux précieux. Le commerce est dans cet état que les mécaniciens appellent l'équilibre fixe. » (Traduction française COURC.-SENEUIL, p. 158-159.)

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 66-67.

(2) BASTABLE, *op. cit.*, p. 69-70.

chandise parmi beaucoup d'autres et doit être considérée comme telle... »

« Lorsqu'une opération particulière d'échange international est effectuée, les métaux précieux seront naturellement employés comme moyen de faire disparaître tout écart dans l'équation de l'échange ; mais, en pareils cas, l'or et l'argent, quoique remplissant une fonction hautement utile, ne seraient encore pas autre chose que des marchandises particulièrement désirables. »

« Jusqu'à présent nous n'avons pas abandonné ouvertement l'hypothèse que le troc existe dans le commerce intérieur comme dans le commerce international, ou, en tout cas, l'hypothèse qu'un étalon de valeur n'existe pas encore. Il sera maintenant convenable, aussi bien que légitime, de considérer la monnaie comme étant pleinement employée comme dans le commerce interne (1). »

Comme le montre ce dernier passage, il ne faut pas, dans Bastable comme dans Stuart Mill, envisager comme des explications particulières de l'équilibre de la balance, ces références vagues aux caractères généraux de la monnaie. Ces considérations sont plutôt une introduction, une transition pour nous amener à l'exposé de la théorie du rétablissement automatique de l'équilibre de la balance par les mouvements internationaux de l'or, théorie qui pour tous les économistes classiques est la théorie essentielle en cette matière. C'est cette théorie qui a été exposée par Stuart Mill sous sa forme achevée qu'il convient maintenant d'aborder avec le second groupe de théories basées sur le mécanisme des prix. S'il a été insisté un peu longuement sur les théories précédentes qui affirment l'équilibre de la balance en s'appuyant sur des conceptions simples, c'est pour dissiper l'obscurité qui entoure encore ces théories et pour montrer qu'aucune tendance à l'équilibre de la balance ne saurait être légitimement fondée sur des conceptions simples telles que celles auxquelles ces théories semblent parfois se référer.

SOUS-SECTION II. — THÉORIES BASÉES SUR LE MÉCANISME DES PRIX

92. — La théorie du rétablissement de l'équilibre de la balance par les mouvements de l'or de pays à pays est, comme nous l'avons vu, la théorie sur laquelle les classiques anglais se fondent pour éta-

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 71.

blir l'assimilation de l'échange international à un troc et aussi la théorie sur laquelle s'appuient les libre-échangistes, qui ne recourent pas à l'analyse classique anglaise, pour établir directement la tendance à une spécialisation internationale du travail avantageuse à tous les pays sous un régime de liberté des échanges. Mais les classiques et leurs successeurs ont montré que les mouvements spontanés des capitaux, du taux de l'escompte et du change tendaient aussi vers le rétablissement de l'équilibre de la balance.

Après avoir indiqué les objections dirigées contre la théorie basée sur les mouvements de l'or, nous ferons connaître brièvement celles que soulèvent les autres théories fondées sur ces autres mouvements.

§ 1. — La tendance à l'équilibre de la balance
basée sur les mouvements de l'or entre pays

93. — C'est parce que, d'après les classiques, l'excédent des importations d'un pays doit entraîner le drainage de la monnaie vers l'étranger, que les classiques supposent que les prix vont baisser naturellement dans ce pays à la suite de la réduction de la circulation monétaire et vont au contraire augmenter à l'étranger en raison de l'accroissement de la quantité de la monnaie en circulation. Ce sont cette baisse des prix à l'intérieur d'un pays et cette hausse des prix à l'extérieur qui doivent rétablir spontanément et inéluctablement l'équilibre de la balance déficitaire d'un pays, de même, que la série des réactions inverses doit ramener à l'équilibre la balance excédentaire des pays étrangers.

Ainsi, d'après la théorie classique, il existerait trois séries de réactions qui rétabliraient automatiquement l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays lorsque cet équilibre serait rompu :

1^o Le déséquilibre de la balance provoquerait une sortie ou une entrée des métaux précieux suivant qu'il y aurait dans un pays excédent d'importations sur les exportations ou un excédent d'exportations sur les importations, ou plus généralement, excédent de dettes sur les créances ou des créances sur les dettes.

2^o Le niveau des prix dans un pays dépendrait de la quantité de monnaie en circulation dans ce pays et le mouvement des prix dans

les divers pays dépendrait des mouvements de métaux précieux qui existent entre ces pays.

3° A la suite de ces mouvements de prix, des mouvements de marchandises entre pays s'effectueraient **en sens inverse** des mouvements de métaux précieux et rétabliraient finalement l'équilibre de la balance.

D'après cette théorie, il serait donc inutile pour un pays de s'inquiéter de l'excédent d'importations que sa balance peut faire apparaître pendant une période et des dangers que la concurrence internationale peut présenter pour la production nationale, puisqu'il existerait un mécanisme qui, à chaque instant, tendrait à assurer l'équilibre des dettes et des créances nées de l'échange des marchandises et des services entre pays, et puisque ce mécanisme tendrait, par là même, à assurer l'organisation spontanée de la spécialisation internationale.

L'efficacité du fonctionnement de ce mécanisme régulateur, qui est le fondement de l'économie libérale en ce qui concerne l'organisation internationale, a fait l'objet, surtout dans ces dernières années, de nombreuses critiques et ces critiques ont été dirigées contre les trois séries de réactions spontanées qu'implique cette théorie (1).

94. — En ce qui touche la première relation existant entre les mouvements des marchandises et les mouvements des métaux précieux entre pays, on a fait remarquer d'abord que la notion même de la balance des créances et des dettes internationales par sa complexité actuelle pouvait s'opposer à une sortie immédiate du numéraire lorsqu'elle se trouvait en déficit, ou à une entrée du numéraire lorsqu'elle se trouvait en excédent.

En effet, toutes les opérations qui rendent un pays débiteur ou créancier de l'étranger, et qui résultent, soit des échanges des marchandises, soit de l'échange des services, soit des donations, subventions, contributions volontaires ou imposées, etc., entre individus de deux pays différents, ne sont pas toutes réglées immédiatement. En dehors des délais d'usage consentis dans les affaires et des prêts à court terme qui sont consentis pour payer les accroissements saisonniers d'importations d'un pays, mais qui seront dans l'année compensées par les variations en sens inverse des exportations, à toute

(1) Voir les ouvrages déjà cités de Nogaro et d'Aftalion.

époque de l'année les importations d'un pays peuvent être réglées définitivement par des emprunts qui lui sont consentis par l'étranger ou encore par des exportations de valeurs mobilières anciennes que les nationaux vendent sur les places étrangères.

Si ces emprunts ou ces exportations de valeurs mobilières en capital n'ont pas pour but de régler des investissements dans le pays des facteurs de la production venant de l'extérieur sous forme d'outillage par exemple, la sortie des métaux précieux ne se produira pas. C'est grâce aux prêts que l'Allemagne recevait au commencement de 1930 que l'or entraît dans ce pays au lieu d'en sortir malgré qu'à ce moment la balance des comptes de l'Allemagne fut déficitaire. De même en 1932, l'or est sorti d'Angleterre vers la France et vers les États-Unis alors que la balance des comptes de l'Angleterre était en excédent.

Les prêts de capitaux internationaux, et surtout des capitaux flottants, peuvent donc retarder le règlement des soldes des balances des comptes entre pays et empêcher les mouvements de métaux précieux de suivre immédiatement les mouvements de marchandises comme le suppose la théorie classique.

Sans doute, on peut objecter que les crédits accordés par l'étranger à un pays ne le seront habituellement que si les prêteurs croient que les débiteurs pourront se libérer. Cela n'empêche pas cependant que le mouvement du numéraire ne suit pas immédiatement le mouvement des marchandises ou des services, c'est-à-dire le mouvement des éléments de la balance qui se rapportent aux revenus d'un pays.

Il faut du reste remarquer qu'une réaction spontanée qui apparaît lorsque la balance des dettes et des créances est déficitaire, le relèvement du taux de l'escompte par la banque d'émission afin de défendre son encaisse est de nature à attirer dans le pays les capitaux flottants et à retarder ainsi encore la sortie du numéraire qui, d'après la théorie classique, devrait amener la baisse des prix dans le pays. Ainsi, la politique instinctive de l'escompte va entraver et contrarier à son origine la baisse du prix de revient des marchandises dans le pays.

Du reste, la seconde réaction qui, d'après les classiques, doit exister entre les mouvements des métaux précieux entre pays et les prix, est encore plus contestable et a été plus contestée que la première.

95. — Elle établit en effet, entre la quantité de monnaie d'un pays et les prix une variation inversement proportionnelle, connue sous le nom de théorie quantitative, qui interprétée rigoureusement (1), comme l'exige le fonctionnement du mécanisme régulateur décrit par les classiques, est insoutenable, soit que l'on envisage les causes de la variation de la quantité de monnaie dans un pays, soit que l'on considère les causes des variations des prix indépendantes de celles de la variation de la quantité de la monnaie.

En effet, même si on admet qu'en tant qu'instrument d'échange la monnaie est une marchandise comme une autre dont la valeur, c'est-à-dire le pouvoir d'acquisition qu'elle présente par rapport aux autres marchandises — autrement dit le prix des autres marchandises — est soumise à la loi de l'offre et de la demande, il est manifeste qu'en établissant une **relation inversement proportionnelle**, comme le fait la théorie classique, entre la quantité des métaux précieux et la valeur de la monnaie, on applique mal la loi de l'offre et de la demande à la monnaie, et on ne tient pas compte de tous les éléments de variation de la demande de la monnaie ni de tous les éléments de variation de l'offre de la monnaie.

D'une part, le volume des transactions, de qui dépend la **demande de la monnaie**, peut avoir des causes de variation indépendantes qui neutralisent les effets des entrées ou des sorties de métaux précieux dans un pays. Ces causes de variations engendreront une diminution du volume des transactions qui annulera l'action que la sortie du numéraire pouvait exercer sur les prix.

D'autre part, **l'offre de la monnaie** ne dépend pas seulement de la quantité des métaux précieux qui se trouve à un moment donné dans un pays. On a fait remarquer, qu'à côté des métaux précieux qui sont dans la circulation monétaire (pièces métalliques et couverture métallique des billets de banque), il y a une partie des métaux précieux qui sont affectés à des usages industriels, qu'une autre partie est thésaurisée par le public et que même la fraction des métaux précieux affectée à des usages industriels peut varier pour des raisons indépendantes de celles qui agissent sur le volume

(1) Nous n'avons envisagé ici que les objections adressées à la première forme de la théorie quantitative qui seule est impliquée par la théorie de l'échange international. Pour une étude complète de la théorie quantitative voir l'ouvrage classique de M. le P^r AFTALION: *Monnaie, Prix et Change*, p. 113-147.

de la monnaie dans le pays (manque de confiance, mode, etc.).

Du reste, à côté de la monnaie métallique, surtout de nos jours, il y a la monnaie fiduciaire dont l'importance est bien plus grande que celle de la monnaie métallique. Le volume de la monnaie fiduciaire, même lorsque cette monnaie est rattachée à l'or, peut se mouvoir habituellement entre des limites assez larges et influencer ainsi sur le volume total de la circulation monétaire d'un pays, en raison aussi de causes indépendantes du mouvement des exportations et des importations (1).

Enfin, l'offre de la monnaie dépend encore de la vitesse de la monnaie métallique et fiduciaire, et les causes qui influent sur cette vitesse peuvent être indépendantes de l'équilibre de la balance des comptes d'un pays. Il suffit à un moment donné par exemple, que l'usage du chèque se généralise dans un pays pour que l'accroissement de la vitesse de la circulation puisse alors permettre au numéraire de sortir du pays sans que les mouvements de numéraire agissent sur les prix intérieurs.

Au surplus, la constance des rapports qu'on a tenté d'établir entre le volume de la monnaie métallique, celui de la monnaie fiduciaire et leurs vitesses de circulation est démentie par des faits, comme l'a magistralement montré M. le P^r Aftalion (2).

Si maintenant des causes de variations des prix, qui proviennent des variations de la quantité de la monnaie, on passe à celles qui ne dépendent pas du pouvoir d'acquisition de la monnaie, on constate la même indépendance entre les mouvements des quantités de la monnaie et les mouvements des prix. Des facteurs qui ne sont pas liés à la quantité de la monnaie peuvent faire hausser ou baisser les prix à l'intérieur d'un pays ou à l'étranger et contrarier en totalité ou en partie l'influence, sur les mouvements des prix intérieurs, des mouvements des métaux précieux entre pays. On a cité la résistance que présente la coutume aux variations de prix, les effets des spéculations mal dirigées, les progrès de la technique, l'élévation du taux de l'escompte, etc.

Ainsi, l'analyse des relations qui peuvent exister entre les mouvements de la monnaie et les mouvements des prix, montre qu'il n'y a pas nécessairement relation de cause à effet entre les variations de

(1) B. NOGARO, *op. cit.*, chap. V.

(2) *Op. cit.*, p. 113 et suiv.

ces deux mouvements, et à plus forte raison, cette analyse prouve qu'il n'existe pas des variations **inversement proportionnelles** entre ces deux mouvements.

Du reste, l'étude des faits, soit des faits anciens comme les mouvements cycliques des prix, soit récents comme les mouvements des prix pendant la guerre et l'après-guerre en France et dans les principaux pays étrangers, confirme la conclusion de cette analyse (1).

96. — Si enfin, on envisage la troisième relation qui, par l'intermédiaire des mouvements de prix, doit rétablir l'équilibre de la balance et organiser spontanément la division internationale du travail d'après le principe des coûts comparés, on a fait remarquer encore, qu'à ce stade, le fonctionnement du mécanisme classique peut être entravé.

Il peut arriver en effet, que les mouvements des marchandises aient déterminé des mouvements de métaux précieux dans le pays, et que ces mouvements aient engendré des mouvements de prix sans que l'équilibre de la balance soit rétabli. La baisse des prix par exemple dans le pays dont la balance est en déficit, peut bien amener un accroissement d'exportations en volume sans augmenter la valeur de ces exportations en raison précisément de la baisse des prix, surtout s'il s'agit d'un article exporté dont la demande est inélastique.

Ainsi, la critique, des trois séries de réactions spontanées que comprend le mécanisme classique, montre que le fonctionnement de ce mécanisme peut être retardé, dévié, entravé, arrêté, et qu'on ne saurait se reposer entièrement sur lui, comme le font les classiques, pour affirmer qu'à chaque instant le commerce international, en raison de la distribution des métaux précieux entre pays, se ramène à un troc, et que les pays n'ont pas à s'inquiéter des réductions de la production qui peuvent résulter des relations commerciales.

(1) Pour le contrôle de la théorie classique par les faits récents, voir outre l'ouvrage cité de M. le P^r AFTALION, celui de M. le P^r NOGARO, *La Monnaie et les phénomènes monétaires contemporains* et ceux de M. le P^r RIST : *La Déflation en pratique* et *Essai sur quelques problèmes économiques et monétaires*.

§ 2. — La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les mouvements de capitaux

97. — Si avec certains économistes contemporains, pour moderniser la forme de la théorie classique basée sur les mouvements de l'or et pour l'adapter aux transformations que les conditions économiques ont subi depuis Ricardo et Mill, on substitue, dans cette théorie, aux mouvements de l'or les mouvements des capitaux entre pays, on arrive encore aux mêmes conclusions.

On peut montrer que les mouvements des devises entre pays entraînent des variations correspondantes du volume de la circulation intérieure et arrivent à déclencher les séries de réactions spontanées décrites par la théorie classique. Lorsque la balance sera en déficit, le volume des devises, que les particuliers apporteront aux banques, et qui proviennent des créances sur l'étranger, diminuera. Mais, si les banques reçoivent moins de devises, elles donneront moins de billets en échange aux détenteurs des devises, ou bien, elles créditeront les dépôts de leurs clients de sommes moins élevées. Il y aura donc diminution de la circulation des billets ou du montant des dépôts. Par conséquent, il y aura diminution du volume global des signes monétaires; le jeu de la théorie quantitative va amener la baisse des prix à l'intérieur et la hausse à l'extérieur, par suite, l'expansion des exportations et la contraction des importations, et enfin, l'équilibre de la balance des comptes en même temps que l'équilibre des prix internationaux.

Lorsque la balance sera en excédent, les mouvements des capitaux détermineront les réactions inverses mais qui aboutiront au même résultat.

98. — Cette variante de la théorie classique présente sans doute le mérite de tenir compte de la forme actuelle des modes de règlements des transactions internationales qui ont lieu par lettres de change, chèques, billets de banque, coupons de valeurs mobilières étrangères, etc. Elle prend aussi en considération la forme, en grande partie fiduciaire et scripturale, de la circulation d'aujourd'hui. Elle échappe ainsi à quelques-unes des objections les plus fortes que soulève la théorie classique. Mais dans l'ensemble, ces objections ne s'appliquent pas moins au mécanisme basé sur la théorie quantitative comme dans la théorie classique, mécanisme qui peut être entravé ou paralysé aux trois stades de fonctionnement. Il risque

surtout d'être arrêté dès le début, si les pays qui ont la balance en excédent placent cet excédent au dehors dans les pays dont la balance est en déficit.

Les faits récents, comme pour ce qui concerne les mouvements de l'or, loin de confirmer l'efficacité du mécanisme du rétablissement automatique de l'équilibre de la balance basé sur les mouvements de capitaux, montrent au contraire que les déficits ou les excédents de la balance d'un pays peuvent durer très longtemps sans que ce mécanisme réussisse à rétablir l'équilibre.

§ 3. — Tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du cours du change

Une troisième théorie, qui affirme la tendance à l'équilibre de la balance par le mécanisme des prix, repose sur les variations du cours du change, soit que la monnaie qui circule à l'intérieur du pays soit convertible en or, soit qu'elle soit inconvertible.

99. — Lorsque la monnaie d'un pays est **librement convertible en or**, les variations du cours du change, entre les points d'entrée et de sortie de l'or, ajoutent leur effet à ceux des mouvements de l'or pour rétablir l'équilibre rompu de la balance. On sait en effet, que lorsque les dettes d'un pays dépassent à un moment donné les créances qu'il a sur l'étranger, le paiement par compensation ne peut pas avoir lieu et qu'il est nécessaire pour régler le solde d'envoyer de l'or dans les pays créanciers. En même temps que ces sorties de métal précieux déclenchent la série des réactions précédemment décrites, font remarquer les classiques, les habitants du pays qui ont des paiements à faire à l'étranger consentiront, afin d'éviter les frais d'envoi de l'or à l'étranger, à acheter les devises de leurs compatriotes qui ont des paiements à recevoir, à un taux légèrement supérieur à leur valeur nominale. Cette prime, de la négociation dans le pays des devises étrangères, va donc constituer un encouragement pour les exportations et une entrave pour les importations.

Les critiques de la théorie classique ont fait observer que l'action de cette prime sur le rétablissement de l'équilibre de la balance est soumise à la plupart des causes de retard que subit le mécanisme basé sur les mouvements de l'or (octroi des crédits par l'étranger pour éviter les frais d'envoi de l'or, vente à l'étranger des valeurs

mobilières, etc.), et qu'au surplus, son action est très limitée puisque son montant ne saurait dépasser les frais d'envoi de l'or à l'étranger.

100. — Avec le régime du cours forcé et de **la monnaie inconvertible**, la prime au change semble au contraire avoir une action plus rapide et plus efficace.

En effet, lorsqu'un pays ne peut pas exporter, ou ne veut pas exporter, les métaux précieux afin de limiter les écarts du taux du change de la monnaie nationale aux frais de transports, assurances et autres qu'entraîne la sortie des métaux précieux, les fluctuations du cours de la devise nationale se meuvent librement en dehors des points d'entrée et de sortie de l'or. Elles peuvent alors avoir une grande amplitude et le cours des devises nationales est soumis, comme toutes les autres marchandises, à la loi de l'offre et de la demande. Si la balance des dettes et des créances d'un pays est en déficit, le jeu de cette loi va amener une très forte baisse du cours de la devise nationale sur le marché des changes. Mais cette baisse, qui aura pour contre-partie la hausse du cours des devises étrangères, permettra aux producteurs nationaux de vendre meilleur marché à l'extérieur, puisqu'ils bénéficieront ainsi de la prime que leur procurera la vente des devises étrangères avec lesquelles leur seront payées les exportations. Cette prime sera d'autant plus élevée que la devise nationale est moins demandée et plus offerte sur le marché des changes, c'est-à-dire, sera d'autant plus élevée que le déficit de la balance du pays sera plus grand. L'encouragement que constitue la prime pour les exportations, et qui est proportionné à l'importance du déficit de la balance, tendra donc à rétablir automatiquement l'équilibre de cette balance.

En sens inverse, la perte, que subissent les exportateurs des pays dont la balance est en excédent, lorsqu'ils vendent sur le marché des changes les devises dépréciées des pays dont la balance est en déficit, et avec lesquelles leur seront payées les exportations dans ces pays, constitue un frein puissant dont l'action est aussi réglée automatiquement pour entraver les exportations des pays dont la balance est en excédent, et assure ainsi harmonieusement le rétablissement de l'équilibre de la balance de tous les pays.

101. — Si l'on s'en tenait à la description des effets **purement mécaniques** de la loi de l'offre et de la demande sur l'équilibre de la

balance, lorsque la monnaie d'un pays est inconvertible, il semble que le rétablissement de l'équilibre devrait être instantané et que l'action de la prime à l'exportation est le moyen le plus énergique et le plus rapide pour rétablir l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays.

Les effets, de la prime d'exportation sur le commerce international, qui paraissent très simples, sont cependant extrêmement controversés.

On a d'abord contesté que la dépréciation du change puisse encourager les exportations et entraver les importations.

Une première objection, que l'on a adressée contre l'action de la prime à l'exportation, est celle qui consiste à montrer que l'effet de cette prime, sur l'accroissement de la production d'un pays, ne peut être que très lent. On a fait remarquer en effet, que l'accroissement de volume de la production d'un pays, qui implique un développement de l'appareil productif, demande du temps et ne s'improvise pas, de telle sorte que, l'effet de la prime à l'exportation consisterait surtout en une rafle des marchandises disponibles à un moment donné sur le marché national, plutôt qu'en une action directe sur le développement du volume de la production nationale.

La remarque est juste, mais étant donné l'objet même du problème discuté ici, il ne s'agit pas de rechercher si la prime à l'exportation peut développer la production nationale, mais de savoir si en encourageant les exportations, cette prime peut remettre en marche les entreprises nationales qui à un moment donné avaient été contraintes au chômage par suite de la concurrence étrangère. Le développement de l'appareil de la production ne se posant pas ici, cette objection contre l'effet de la prime n'est donc pas à retenir.

On a fait valoir en second lieu, que lorsque la monnaie nationale d'un pays se dépréciait au change, elle ne tardait pas à se déprécier également sur le marché intérieur, en raison de l'élévation des prix des matières premières tirées de l'étranger, et aussi en raison de la hausse des prix des denrées importées. Ces deux motifs invoqués ne semblent pas cependant décisifs lorsqu'il s'agit d'un pays, comme le suppose toujours la théorie de l'échange international, dont la balance est en déficit et dans lequel une partie des forces productives se trouve réduite en chômage par suite de la concurrence,

qu'à un moment déterminé, les industries étrangères ont pu faire aux industries nationales, concurrence qui a précisément provoqué le déséquilibre de la balance des dettes et des créances de ce pays.

En effet, lorsqu'un pays se trouve ainsi concurrencé par les producteurs étrangers, soit à l'intérieur, soit à l'extérieur, le revenu des nationaux, qui comprend des profits, des salaires, des loyers, des intérêts, a une tendance à diminuer. Le prix de revient des articles indigènes fabriqués à l'intérieur tend donc à diminuer en raison de l'abaissement de la rémunération des services producteurs. Dans ces conditions, le pays aura beau payer plus cher en monnaie nationale les matières premières ou certains articles finis importés, la baisse du taux de rémunération des services producteurs et notamment la baisse des salaires à l'intérieur du pays, lui procurera, dans tous les cas, un avantage à l'exportation, que ce pays n'avait pas avant la baisse de la devise nationale. Par exemple, si un exportateur français, lorsque le franc était déprécié en 1926 et valait environ le dixième du franc-or de germinal, exportait un article qu'il vendait une livre à l'étranger, il recevait en contre-partie 250 francs environ. Si l'on suppose que le prix des matières premières importées, au cours de la livre à 250 francs, représentait la moitié de la valeur de l'article exporté, la prime à l'exportation s'appliquait toujours pour la **différence** entre le prix de l'article fini exporté, une livre, et le prix des matières premières, la moitié d'une livre. Dans ce cas donc, l'encouragement à l'exportation était moindre que si la matière première avait été extraite du pays, mais il existait toujours cependant.

Comme d'autre part, les articles importés dans un pays ne constituent qu'une petite fraction de ceux qui y sont consommés, le coût de la vie dans ce pays ne peut s'élever dans son ensemble aussi rapidement que se déprécie la devise nationale par le jeu de la loi de l'offre et de la demande sur le marché des changes.

De telle sorte que, **si des effets psychologiques n'intervenaient pas**, le jeu mécanique de la loi de l'offre et de la demande, en cas de monnaie dépréciée à l'extérieur, réglerait automatiquement d'une manière constante et durable, et non pas seulement d'une manière transitoire comme on l'a soutenu, l'équilibre de la balance des comptes en provoquant, automatiquement suivant les besoins, une diminution des exportations ou un accroissement des importations.

102. — Mais, dans les effets de la dépréciation du change sur l'équilibre de la balance des comptes, il ne faut pas seulement s'arrêter sur les effets purement mécaniques : il y a aussi des **effets psychologiques** très importants qui entrent en jeu, et qui peuvent modifier et renverser les effets purement mécaniques. Lorsque les fluctuations du cours de la devise nationale d'un pays ne sont pas limitées par les points d'entrée et de sortie de l'or, les fluctuations de la devise sont soumises à la spéculation et à des facteurs d'ordre psychologique les plus divers.

Si la situation financière et économique du pays semble favorable, la spécialisation jouera à la hausse de la devise nationale et pourra entraver et retarder le rétablissement de l'équilibre de la balance. Au contraire, si la situation du pays n'inspire pas confiance, la spéculation jouera à la baisse ; une crise de confiance se manifestera alors dans le pays. Les porteurs de billets « prendront peur » ; ils craindront que leur valeur s'effondre ; pour s'en défaire, ils voudront acheter des marchandises à n'importe quel prix. Cette fuite devant la monnaie provoquera dans le pays, comme on l'a vu après guerre en Europe centrale et en Allemagne, une crise de confiance qui peut faire monter les prix intérieurs plus rapidement que la monnaie nationale se dépréciera à l'extérieur. Alors, le rétablissement automatique de la balance se trouvera compromis. Lorsque en effet, la dépréciation de la devise nationale est moins élevée à l'extérieur qu'à l'intérieur, il n'y a plus prime, mais au contraire entrave à l'exportation.

Si l'on tient compte, d'autre part, que dans le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance, le cours du change est déterminé à chaque instant par l'intersection de la courbe de l'offre et de celle de la demande des devises nationales, quelles que soient la nature et l'origine de cette demande et de cette offre, si l'on note aussi que cette demande comme cette offre peuvent provenir, aussi bien des crédits de spéculation ou des mouvements entre pays des capitaux flottants que des besoins et des revenus du pays, on voit que les crédits de toute nature et de toute origine qui sont accordés à un pays, ou qui lui sont refusés, à un moment donné, peuvent, aussi bien que sous un régime de monnaie métallique convertible, empêcher la prime à l'exportation d'agir à chaque instant comme régulateur de la balance des revenus et entraîner ainsi des frotte-

ments et des retards fort considérables dans le rétablissement de l'équilibre de cette balance (1).

Les mêmes causes : crédits mal dirigés ou exportations de valeurs mobilières en capital à l'étranger pour régler le solde de la balance des revenus, interviennent donc dans les deux cas pour retarder l'équilibre de la balance, avec cette différence, qu'avec un régime de cours forcé, la spéculation est beaucoup plus active. Les fluctuations des changes étant plus grandes, les différences réalisées attirent davantage les spéculateurs, et les opérations concernant le change sont un terrain favorable à toutes les opérations d'agiotage qui n'ont parfois aucun rapport avec la situation réelle de la balance des revenus d'un pays. Le cours du change est alors entièrement réglé, comme l'a montré M. le Pr Aftalion, par les **prévisions**, déterminées elles-mêmes par les événements financiers, budgétaires, fiscaux, politiques, etc. (2). Ces facteurs psychologiques impriment au cours du change, et aussi au pouvoir d'achat de la monnaie à l'intérieur du pays, une instabilité très gênante, non seulement pour le commerce international et le règlement de toutes les opérations que le pays fait avec l'étranger, mais encore pour toutes les transactions à l'intérieur d'un pays.

Les inconvénients de cette instabilité sont tels, que tous les pays qui ont fait l'expérience du régime du cours forcé l'ont abandonné pour stabiliser le cours du change de la devise nationale.

Ainsi, sous un régime de monnaie inconvertible, les fluctuations libres du change, qui semblent à première vue avoir une action plus rapide et plus énergique que l'action des mouvements de la monnaie métallique sur l'équilibre de la balance, présentent les mêmes causes de retard, dans le rétablissement spontané de l'équilibre et ces causes de retard sont même aggravées par des inconvénients propres à ce mécanisme régulateur de la balance.

§ 4. — La tendance à l'équilibre de la balance basée sur les variations du taux de l'escompte

103. — La quatrième théorie faisant intervenir le jeu des prix, et qui se propose d'établir la tendance automatique à l'équilibre de la balance, est basée sur les variations du taux de l'escompte.

La hausse du taux de l'escompte ne permet pas seulement de faire

(1) Voir J. WEILLER, *L'Influence du change sur le commerce extérieur*, op. cit., p. 179.

(2) *Op. cit.*, p. 318-328.

disparaître les déséquilibres temporaires de la balance en faisant affluer dans le pays les capitaux flottants étrangers qui y seront attirés par le taux de l'escompte plus élevé lorsque les importations dépassent accidentellement ou saisonnièrement les exportations. Lorsque la balance d'un pays est en déséquilibre **durable**, les sorties d'or amèneront naturellement les banques à élever le taux de l'escompte afin de défendre leur encaisse. Mais cette hausse du loyer de l'argent va restreindre les crédits, va faire diminuer la quantité de billets en circulation et le montant des dépôts. **Par application de la théorie quantitative**, cette contraction de la circulation va donc faire déclencher les mêmes réactions que celles qui interviennent dans la théorie de l'équilibre de la balance avec les mouvements de l'or de pays à pays : baisse des prix, entrave des importations, encouragement des exportations.

104. — Malgré la simplicité de ce mécanisme, l'action que lui attribuent certains économistes libéraux est loin d'être d'accord avec les prémisses sur lesquelles est engrenée toute la série des réactions.

En effet, d'abord la hausse du taux de l'escompte, comme nous l'avons déjà indiqué lors du fonctionnement du mécanisme de la théorie de l'équilibre basée sur les mouvements de l'or entre pays, augmente les frais de production dans le pays et s'oppose par conséquent à la baisse des prix.

En second lieu, cette hausse de l'intérêt dans le pays est susceptible d'attirer des capitaux et par suite d'augmenter la circulation. Mais l'accroissement de la circulation tend d'après, la théorie quantitative, à faire élever les prix et non à les faire baisser comme le soutiennent les partisans de cette théorie qui ne sont pas ainsi conséquents avec les principes sur lesquels ils prétendent se fonder pour justifier la baisse (1).

Bien que dans des circonstances exceptionnelles et pour d'autres causes, à la fin d'une période cyclique de prospérité par exemple, on constate une baisse brusque de prix consécutive à une élévation du taux de l'escompte (2), on ne peut pas conclure que logiquement la hausse du taux de l'escompte doit amener une baisse des prix ; au contraire, normalement c'est la hausse des prix qu'elle doit provoquer.

(1) AFTALION, *Cours de Doctorat*, 1929-30, p. 305.

(2) AFTALION, *op. cit.*, p. 304.

105. — Ainsi, après avoir examiné les théories qui cherchent à établir par le jeu des prix la tendance à l'équilibre de la balance, on arrive à cette conclusion que le fonctionnement, tel qu'il est décrit par ces théories, des mécanismes qui devraient régler automatiquement l'équilibre de la balance, et en même temps la division internationale du travail, peut se trouver entravé, retardé, paralysé même par des frottements ou des obstacles qu'impliquent les fondements et la structure de ces mécanismes.

Mais faut-il aller plus loin et déclarer qu'il n'existe aucun automatisme dans l'équilibre de la balance et l'organisation spontanée de la division internationale du travail ? Les séries des réactions spontanées s'enchaînent-elles réellement de la manière décrite par les mécanismes précédents ? C'est ce qu'il reste à dégager en confrontant les données des diverses théories et en cherchant à souligner les conditions que suppose le fonctionnement d'un mécanisme réglant automatiquement la spécialisation internationale.

SOUS-SECTION III. — LE MÉCANISME RÉGULATEUR DE L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE ET DE LA SPÉCIALISATION ENTRE PAYS ET LES CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT DE CE MÉCANISME

106. — Lorsque pour dominer les données du problème on se réfère à l'ensemble des critiques qui ont été dirigées contre les mécanismes régulateurs de la balance reposant sur le jeu des prix, on s'aperçoit que les obstacles qui s'opposent au fonctionnement de ces mécanismes ne proviennent pas des caractères particuliers de l'échange international (différence de mobilité des facteurs de la production entre pays, diversité des systèmes financiers et monétaires), mais plutôt des relations que ces théories établissent entre les prix et la quantité de la monnaie en circulation dans un pays. On est ainsi naturellement amené à déterminer directement l'action des mouvements des marchandises entre pays sur les prix sans faire intervenir la théorie quantitative.

On peut poser en principe (1) que les consommateurs d'un pays,

(1) On peut supposer qu'en principe il en est ainsi, et il devrait toujours en être ainsi, si la concurrence était parfaite ; mais l'expérience révèle bien des exceptions à cette règle. Il y a la coutume, l'ignorance des consommateurs, la vogue, etc... qui font souvent acheter des produits étrangers plus chers, à qualité égale, que les produits nationaux. Toutefois, dans la

poussés par l'intérêt, achètent les produits étrangers qui, les frais de transports et autres acquittés, sont vendus dans le pays moins cher que les produits indigènes, de même qu'ils préfèrent les articles des producteurs nationaux qui, à qualité égale, sont meilleur marché que ceux des autres concurrents.

Dès lors, si un pays possède sur les autres l'infériorité dans toutes les branches de la production et si des relations commerciales sont établies entre ce dernier pays et les autres, les consommateurs de ce pays commenceront donc par acheter les produits étrangers de préférence aux produits indigènes. Les industries nationales ne trouveront pas l'écoulement de leur production non seulement à l'étranger mais dans le pays. Si l'on suppose qu'elles ont déjà introduit tous les perfectionnements techniques qui permettent d'abaisser les prix de revient, elles seront obligées, pour ne pas chômer, de réduire les éléments du prix de revient qui sont immédiatement compressibles : les profits, les dividendes et les salaires (1).

La réduction de ces éléments devra être acceptée par les entrepreneurs ou les salariés qui voudront travailler dans le pays ; quant aux propriétaires de capitaux, cette réduction sera la seule chance qui s'offre à eux de conserver une partie de la valeur des investissements qu'ils ont effectués. Mais ces réductions vont entraîner une diminution du revenu des salariés, des entrepreneurs, des capitalistes, etc., et par suite, une diminution de la demande générale des marchandises consommées dans le pays. La diminution de cette demande va donc amener, en définitive, une baisse générale des prix consécutive à la baisse des prix des services producteurs.

107. — L'action des variations des revenus sur les prix est inévitable quelle que soit l'attitude des ouvriers devant la baisse de leurs salaires. S'ils se mettent en grève pour résister à cette baisse, leur capacité d'achat et celle des entrepreneurs et propriétaires de capitaux sera encore plus réduite que s'ils acceptent la diminution des

théorie de l'échange international, on peut négliger ces exceptions parce qu'elles ne le caractérisent pas et existent également dans l'échange à l'intérieur d'un pays.

Nous supposons du reste dans la première partie de cet ouvrage que la concurrence est toujours effective et loyale. Ce n'est qu'à la fin de la deuxième partie que nous envisagerons les conséquences qu'on peut déduire des obstacles que rencontre le libre fonctionnement de la concurrence.

(1) Si le déséquilibre persiste, les entreprises devront faire faillite et la réduction portera alors sur les autres éléments non immédiatement compressibles : loyers fixés habituellement pour une longue durée, intérêt des obligations, etc...

salaires. Si la collectivité estime que le niveau des salaires doit être maintenu, cette collectivité devra supporter des secours de chômage. Le prélèvement de ces secours sur le contribuable diminuera d'autant la capacité d'achat de ces derniers et n'en donnera qu'une très limitée aux chômeurs. Il faudrait supposer que ces secours soient exclusivement prélevés sur la partie des gros revenus non dépensés dans le pays, pour que leur action ne fasse pas baisser la demande dans le pays. Que ces secours existent ou n'existent pas, le revenu national se trouve dans les deux cas diminué du montant des salaires des ouvriers qui se trouvent en chômage, et des autres catégories de revenu (profits, intérêts, etc.) qui étaient distribués par les entreprises en chômage.

En sens inverse, lorsque le volume des exportations des pays qui ont la supériorité sur les autres dans la production s'accroît, le revenu global de ces pays augmente et les prix dans ces pays ont une tendance à s'élever.

Sans doute, il est excessif d'affirmer que, dans tous les cas, lorsque dans un pays les revenus augmentent la demande augmente. Les individus dont les revenus augmentent peuvent ne pas les dépenser. Ils peuvent placer le supplément de revenus ou bien le thésauriser. S'ils le placent, c'est la demande des biens de production qui augmente au lieu de celle des biens de consommation. S'ils le thésaurisent, la diminution des revenus dans les pays dont le déficit de la balance augmente suffira à elle seule, en raison de la baisse des prix qui sera provoquée par le déficit dans des pays, à entraver le développement des exportations des pays où les prix ne s'élèvent pas malgré l'augmentation des exportations.

108. — Ainsi, sans avoir recours à la théorie quantitative, en se basant directement sur les **effets de la loi de l'offre et de la demande** et sur la **notion de revenu**, on voit que le jeu spontané des réactions économiques provoque généralement une hausse et nécessairement une baisse des prix suivant que la balance d'un pays est en excédent ou en déficit. Si on laisse jouer librement la concurrence entre producteurs, il est bien évident qu'il arrivera un moment où les prix se stabiliseront entre pays à un niveau tel que chaque pays pourra se spécialiser dans les branches de production pour lesquelles, à défaut de plus grande supériorité, il a la moindre infériorité.

Donc, même si on abandonne la théorie quantitative qui est celle que les économistes libéraux invoquent habituellement pour démontrer la tendance à l'équilibre automatique de la balance, on voit que, en se basant directement sur le mécanisme de la loi de l'offre et de la demande et sur la notion de revenu (1), il existe dans le jeu spontané des phénomènes économiques une tendance à l'équilibre automatique de la balance et à l'organisation naturelle de la division internationale du travail.

109. — Contre ce mécanisme on peut sans doute objecter, comme on l'a fait en ce qui concerne les autres mécanismes basés sur les prix, que les prêts, consentis par les pays dont la balance est en excédent, peuvent entraver pendant un temps plus ou moins long le redressement de la balance des autres.

Dans le cas où le déséquilibre de la balance des revenus permet aux pays vieux et riches de transférer aux pays jeunes qui manquent de capitaux l'outillage pour s'équiper économiquement, on ne peut pas dire que le déséquilibre de la balance des revenus soit inopportun pour les pays emprunteurs comme pour les pays prêteurs. Au contraire, il permet, aux premiers de mettre en valeur plus rapidement leurs ressources naturelles et de mieux utiliser les aptitudes de leurs habitants, et aux seconds de placer plus avantageusement leurs capitaux (2).

Quant à l'hypothèse où, au contraire, les emprunts étrangers permettraient d'une manière durable à un pays d'importer plus qu'il n'exporte de marchandises et de services destinés à être consommés ou utilisés improductivement, elle n'est pas beaucoup à redouter car, il est probable que les prêteurs cesseront d'eux-mêmes leurs avances lorsqu'ils s'apercevront qu'ils n'ont pas de chances d'être remboursés. Il n'est pas possible du reste à cet égard de concevoir un mécanisme dirigé qui soit exposé dans les prévisions à des chances d'erreurs moins fortes qu'un mécanisme spontané

(1) Pour les applications de la théorie du revenu en matière monétaire, voir AFTALION, *Monnaie, Prix et Change*, II^e Partie, chap. II ; et en matière de transferts, voir *Cours de Doctorat*, op. cit., p. 241.

(2) M. Robert Wolff, à propos de la crise actuelle des échanges internationaux, souligne avec raison que c'est grâce aux déplacements de capitaux de nation à nation que les pays neufs ont pu si rapidement se développer au XIX^e siècle et que les pays vieux ont pu placer plus avantageusement leurs épargnes (*Le Protectionnisme source de conflit entre prêteurs de capitaux et producteurs. Rev. d'écon. polit.*, 1933, p. 452.) Voir aussi sur les effets de longue durée des mouvements internationaux de capitaux et sur la distinction des pays en divers groupes, suivant l'importance de leurs placements ou de leurs emprunts extérieurs, Th. BOGGS, *The International trade balance in theory and practice*, p. 7 et suiv.

qui repose, ou qui plus exactement devrait reposer si le milieu était entièrement libre, sur l'intérêt personnel des propriétaires des capitaux.

Il semble donc, que le mécanisme des prix basés sur les variations des revenus entre pays, malgré les déséquilibres temporaires et même durables de la balance des revenus, doive assurer spontanément dans l'économie internationale une spécialisation favorable à toutes les nations.

Pour que ce mécanisme permette cependant à chaque pays de se spécialiser dans la production de ce qu'il peut obtenir avec le moins d'efforts et de se procurer avantageusement le surplus par voie d'échange, une **condition primordiale** est nécessaire : il faut que tous les pays, même les moins favorisés dans la production, trouvent à écouler à chaque instant sur le marché mondial les marchandises dans la production desquelles ils se sont spécialisés. De telle sorte que, **l'équilibre spontané de la balance suppose la réalisation d'un autre équilibre plus général : celui entre la production et la consommation, entre l'offre et la demande mondiales aux prix courants du marché.**

L'examen de cette condition va préciser les relations existant entre le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance et le volume de la production nationale et, par suite, l'opportunité de l'échange international.

SECTION II. — L'ÉQUILIBRE DE LA BALANCE ET L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL AU POINT DE VUE NATIONAL

§ 1. *Le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance en temps de crise* (l'étranglement de la production des pays faibles). — § 2. *La théorie de l'échange international et la théorie de l'échange en général* (parallélisme de fonctionnement du mécanisme régulateur entre pays et à l'intérieur d'un même pays. Identité de conditions et de résultats. Généralité d'application du principe des coûts réels comparés à l'échange à l'intérieur d'un pays aussi bien qu'à l'échange international). — § 3. *La théorie de l'échange international et la théorie des crises* (effets de l'intervention dans la politique commerciale sur le déclenchement de la crise ; effets de l'intervention dans la politique commerciale sur l'évolution de la crise : nécessité pour les pays faibles d'intervenir en temps de crise dans les relations commerciales).

110. — Lorsque les économistes classiques décrivent les mécanismes qui sont susceptibles de rétablir automatiquement l'équilibre

de la balance des dettes et des créances d'un pays, ils introduisent **tacitement, implicitement**, dans les données du problème, une hypothèse fort importante.

Ils supposent en effet, que la production de tous les pays, même de ceux les moins favorisés dans la production, est nécessaire à chaque instant pour satisfaire les besoins, et qu'à chaque moment les consommateurs sont capables d'absorber, aux prix qui leur sont offerts, l'ensemble des marchandises et des services qui font l'objet du commerce international ou qui se trouvent en dehors des transactions internationales. Ils supposent qu'il existe, sinon l'équilibre réalisé entre l'offre générale et la demande générale, du moins, ils supposent une tendance à cet équilibre et **n'envisagent pas le cas où cet équilibre peut être rompu**, soit à l'intérieur d'un pays, soit dans plusieurs pays.

L'effet que le commerce international peut avoir sur la production nationale d'un pays, et par suite sur l'opportunité de l'échange international, est cependant bien différent suivant qu'on se place en période normale où la tendance à l'équilibre entre la production et la consommation existe, ou bien au contraire, dans le cas de dépression économique où cet équilibre est rompu dans une ou plusieurs nations.

Dans ce dernier cas, si le mécanisme du rétablissement de la balance est toujours basé sur le jeu des prix et les variations des revenus, les effets changent complètement. La détermination de ces effets ne permet pas seulement de dégager la condition essentielle qui doit être remplie pour que le jeu spontané des forces économiques en rétablissant l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays organise automatiquement la spécialisation internationale sans réduire la production des divers pays. Elle permet encore de mettre en lumière, au point de vue théorique, les rapports qui existent entre la théorie du commerce international et deux autres théories connexes : la théorie de l'échange en général et la théorie des crises.

§ I. — *Le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance en temps de crise*

III. — En temps normal, lorsque l'ensemble de la production mondiale est absorbé par l'ensemble de la consommation mondiale, la production des pays qui sont le moins favorisés se trouve par

hypothèse à la marge de la production mondiale. Le prix de revient des marchandises du pays le moins avantagé est le coût marginal en monnaie qui fixe le prix international de la marchandise sur le marché mondial.

Au contraire, en période de crise, lorsque la production est supérieure à la consommation, la marge se déplace au détriment des pays qui possèdent le plus grand désavantage dans la production de chaque marchandise. A ce moment, les nations qui ont la supériorité dans la production de chaque marchandise sur leurs voisines et qui ne peuvent pas écouler le plein de leurs productions sur le marché international sont amenées à baisser les prix à la suite de l'action du mécanisme même qui, en temps normal, obligeait les pays les moins favorisés à diminuer leurs prix de revient lorsque leur balance des comptes se trouvait en déficit. En temps de crise, le chômage, et par suite la diminution des revenus agissent aussi efficacement dans les pays favorisés dans la production d'une marchandise que dans les pays moins favorisés.

Comme en temps normal, les pays moins favorisés ne peuvent soutenir la concurrence des pays riches et forts que grâce à l'action des forces qui, par les variations des revenus, agissent sur les prix, il est manifeste que ces pays seront évincés lorsque ces mêmes forces pèseront, en temps de crise, aussi lourdement sur les prix des pays qui, par hypothèse, leur sont supérieurs dans la production si l'on considère non pas le coût monétaire mais le coût réel.

Les classiques sont partis de cette idée, qu'ils n'ont exprimée nulle part, mais qui n'en domine pas moins l'ensemble de leur théorie, que la production de tous les pays était nécessaire pour assurer la consommation aux prix courants du marché. Ils ont ainsi bâti toute leur théorie de l'échange international sur ce postulat tacite. En cas de crise, ce postulat n'existe plus puisque, par définition, la crise se caractérise par la trop grande amplitude de l'offre par rapport à la demande aux prix courants du marché. De telle sorte que, le mécanisme, qui devrait assurer aux nations les moins favorisées l'écoulement de leurs produits, se trouve paralysé à son origine parce qu'une condition essentielle du fonctionnement de ce mécanisme fait défaut. Sans doute, ce mécanisme joue encore, mais non pas, comme l'affirme la théorie classique, en faveur des pays moins favorisés, mais à leur détriment.

112. — Le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance en temps de crise permet de souligner d'abord l'erreur dans laquelle sont tombés les classiques lorsqu'ils affirment que l'application au commerce international du principe des coûts comparés permettra toujours à un pays d'équilibrer sa balance et de payer ses importations grâce à l'exportation des marchandises dans la production desquelles, à défaut de la supériorité absolue, il possède la moindre infériorité. En effet, lorsqu'ils étudient les conditions de l'échange international, les économistes anglais, et notamment Bastable qui est l'auteur le plus explicite à cet égard, supposent d'abord que les marchandises qui peuvent faire l'objet du commerce international sont toutes « susceptibles d'être augmentées proportionnellement jusqu'à n'importe quelle limite assignable (1) ».

Avec cette dernière hypothèse, il est impossible de montrer que l'action directe, de la loi de l'offre et de la demande, sur les mouvements des prix entre pays, suffira à permettre à un pays l'exportation des marchandises dans la production desquelles il a, à défaut de la supériorité absolue, la moindre infériorité. Pour le prouver, il suffit de reprendre l'exemple de deux pays échangeant deux marchandises lorsqu'un des deux pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.

Soit, par exemple, *A* un pays qui, avec la même quantité de pouvoir productif, peut obtenir indifféremment 2 unités de *x* ou 3 unités de *y*, et *B* un second pays qui, avec le même nombre d'unités de pouvoir productif, peut obtenir 1 unité de *x* ou 2 unités de *y* (2). Lorsque les relations commerciales seront établies entre ces deux pays, si le pays *A* peut, comme le suppose Bastable, « augmenter proportionnellement la quantité des marchandises *x* et *y*, jusqu'à n'importe quelle limite assignable, à l'aide d'une augmentation proportionnelle de la somme de pouvoir productif appliquée à leur production », il est manifeste que jamais le pays *B* ne pourra arriver à exporter en *A* la marchandise *y* pour la production de laquelle il a la moindre infériorité.

En effet, si le pays *A* peut augmenter tant qu'il voudra avec un rendement proportionnel la production des marchandises *x* et *y*,

(1) BASTABLE, *op. cit.*, trad. franç., p. 31.

(2) Exemple cité par BASTABLE dans la note de la page 24, *op. cit.*

c'est donc qu'avant l'ouverture des relations commerciales il existait dans ce pays une partie des facteurs de la production qui était inemployée, puisque les classiques anglais admettent comme point de départ de leur théorie l'immobilité de ces facteurs entre pays. Mais alors, si avant l'ouverture des relations commerciales, il existait une partie des agents de la production inoccupée, lorsque ces relations existeront, cette partie des facteurs de la production en chômage va faire baisser les prix en déclenchant le fonctionnement du mécanisme décrit précédemment, et l'action de ce mécanisme aura beau s'exercer aussi en *B*, cette action ne sera pas plus intense ni efficace en *B* qu'en *A*, puisque par hypothèse il y a chômage et surproduction en *A* pour une partie des éléments de la production, quels que soient l'extension et le développement que la spécialisation internationale puisse donner à la production dans ce pays.

Ainsi, il apparaît que deux des hypothèses fondamentales sur lesquelles est établie la théorie classique anglaise du commerce international : 1^o l'hypothèse de l'immobilité des facteurs de la production entre pays ; 2^o l'hypothèse de la possibilité de l'augmentation indéfinie des quantités de marchandises produites à rendement constant par chaque pays, sont inconciliables entre elles. Si l'on admet l'une on est obligé de repousser l'autre.

113. — Si les classiques anglais ont cru cependant pouvoir les accepter toutes les deux, et s'ils n'ont pas cru devoir envisager **en temps de crise** les effets particuliers du fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance et de l'organisation de la spécialisation internationale, c'est qu'ils ont attribué aux variations des quantités de la monnaie entre pays une **influence décisive** sur les mouvements des prix, c'est qu'ils ont supposé qu'il existait toujours entre les variations des quantités de monnaie et les mouvements de prix une relation inversement proportionnelle, connue sous le nom célèbre de théorie quantitative, relation qui, comme on l'a rappelé, ne résulte pas nécessairement du jeu de la loi de l'offre et de la demande et se trouve aussi infirmée par les faits.

Par là, on voit qu'il est **très important de savoir suivant quel mécanisme a lieu l'ajustement des prix**. Si on suppose, comme le font les classiques, que les mouvements des prix dépendent exclu-

sivement, à tout moment, **de la quantité de monnaie en circulation** dans un pays, il est évident qu'il existera toujours une tendance à l'équilibre de la balance des dettes et des créances d'un pays sans possibilité de réduction durable de la production. En effet, lorsque cette balance sera en déficit, la sortie du numéraire arrivera nécessairement à faire varier les prix dans des proportions telles, qu'à un moment donné, il sera toujours possible à tout pays, si désavantagé soit-il, d'exporter les marchandises, et la nouvelle distribution de métaux précieux tendra à rétablir l'équilibre sans réduire le volume de la production nationale. Si au contraire, l'équilibre de la balance est **indépendant des quantités de la monnaie en circulation** dans un pays et que le mécanisme, qui tend à rétablir l'équilibre, agisse par l'intermédiaire de la notion de revenu, **aucune nécessité d'une tendance à l'équilibre** final de la balance des dettes et des créances **ne peut être tirée des réactions spontanées** qui agissent entre pays. On peut alors sans contradiction, supposer le cas d'un pays dont l'infériorité par rapport à l'étranger existe dans la production des diverses marchandises et qui voit le volume de sa production réduit de plus en plus par la concurrence internationale, sans, qu'à aucun moment, des réactions spontanées arrêtent cette réduction.

114. — Il suffit de se placer dans l'hypothèse d'une crise générale de surproduction qui soit particulièrement intense dans les pays favorisés. Si la concurrence est libre entre pays, les services producteurs de chaque pays préféreront être moins rémunérés que ne pas être rémunérés du tout. Dans cette course à la baisse, la victoire appartiendra évidemment aux pays les plus favorisés. Les prix des marchandises de ces pays baisseront donc plus fortement que ceux des pays désavantagés. Peu à peu, non seulement ces derniers pays verront leurs exportations diminuer, mais encore leurs industries seront supplantées par la concurrence étrangère sur le marché national. Les revenus des habitants de ces pays diminuant, ces habitants auront encore plus d'intérêt à rechercher le bon marché ; ils achèteront donc plus volontiers les articles de provenance étrangère meilleur marché que les produits indigènes. Les ouvriers, les entrepreneurs, les rentiers, en tant que consommateurs, porteront préjudice, sans le vouloir et sans s'en rendre compte, à leurs intérêts de producteurs : en accordant la préférence aux produits étrangers

meilleur marché, ils se mettront eux-mêmes en chômage et tariront la source de leurs revenus.

Si aucune mesure d'ensemble n'était prise par les pouvoirs publics, un tel pays pourrait se trouver ramené par le jeu spontané des forces économiques vers l'économie fermée du groupe familial qui est obligé de ne consommer lui-même que ce qu'il produit. En voulant faire une trop grande place à la division du travail, en voulant rendre la spécialisation internationale, un tel pays pourrait ainsi être contraint à renoncer même à la spécialisation à l'intérieur du pays !

L'hypothèse du pays ci-dessus est évidemment poussée à l'extrême, mais elle n'est pas cependant entièrement irréaliste, et certains pays agricoles de l'Europe centrale et orientale, tels que la Roumanie, se sont trouvés, et se trouvent encore au cours de la crise actuelle, en raison de la mévente des produits pour lesquels ils étaient spécialisés, et notamment en raison de la mévente des produits agricoles, obligés de renoncer en partie même à l'intérieur à la division du travail. Dans les campagnes beaucoup de paysans ont été ainsi ramenés à l'industrie familiale et à l'économie fermée du groupe familial.

115. — Au point de vue théorique, cette hypothèse, d'un pays qui est contraint par le jeu spontané des réactions économiques à renoncer à toute spécialisation même nationale, montre à quel point est fausse la conception classique anglaise d'après laquelle l'échange international pourrait être assimilé à un troc de l'ensemble des éléments actifs de la balance contre l'ensemble des éléments passifs. Si réellement, l'échange international, en ce qui concerne l'opportunité, pouvait être ramené à un tel troc, toute réduction possible de la production nationale par l'effet de la concurrence étrangère serait à écarter car un pays ne troquerait une partie des articles qu'il produit et des services dont il dispose contre des marchandises et des services étrangers que si cette opération procurait dans l'ensemble un total plus grand d'utilités que ne peut le lui procurer la production directe des articles importés. Le fonctionnement du mécanisme régulateur de la balance, qui prouve que logiquement un pays peut être obligé de réduire de plus en plus le volume de sa production nationale et de voir ainsi sa production rejetée vers l'économie fermée, montre bien, qu'en ce qui concerne l'opportunité, la

conception de l'échange international sous forme de troc est une conception entièrement fausse.

La conclusion à laquelle aboutit la description du mécanisme régulateur de la balance en temps de crise ne permet pas non seulement de montrer une fois de plus que l'assimilation de l'échange international au troc est fausse, elle ne permet pas seulement de souligner les conditions essentielles que suppose le fonctionnement de ce mécanisme régulateur, elle permet aussi de mieux préciser la théorie de l'échange international en la comparant à celle de l'échange en général.

§ 2. — *La théorie de l'échange international
et la théorie de l'échange en général*

116. — Pour pouvoir découvrir la condition essentielle d'un principe, le ressort caché d'un mécanisme, il ne faut pas toujours faire fonctionner ce mécanisme dans les conditions normales. Comme le physicien, le chimiste ou le biologiste, qui dans leurs laboratoires font des expériences dans des milieux différents, afin de pouvoir déterminer, par la méthode par excellence des recherches expérimentales, la méthode de différence (1), les liens de causalité qui existent entre les divers phénomènes, afin de pouvoir, de la multiplicité des faits, distinguer ceux qui sont essentiels de ceux qui ne sont qu'accidentels, l'économiste ne doit pas négliger, lorsqu'il le peut, de suivre et d'étudier le fonctionnement d'un mécanisme dans divers milieux (2).

Lorsqu'on examine ainsi, en temps de crise, les effets du mécanisme régulateur de la balance des dettes et des créances d'un pays, on s'aperçoit que le mécanisme qui, en temps normal, règle spontanément la division internationale du travail entre pays de telle sorte que chaque pays se consacre à la production dans laquelle, à défaut de supériorité absolue, il possède la moindre infériorité, nécessite, pour organiser la spécialisation d'après cette base, l'existence d'un équilibre plus général entre **l'offre et la demande aux prix courants du marché**. Pour arriver à ordonner spontanément la division internationale du travail, le fonctionnement de ce mécanisme implique,

(1) Voir STUART MILL, *Système de Logique déductive et inductive*, trad. PEISSE, 3^e édit., Alcan, 1889, t. I, p. 429.

(2) Voir APTALION, *Monnaie, Prix et Change*, préface, p. v.

qu'aux prix pour lesquels elles sont offertes, lorsque l'équilibre de la balance est réalisé, toutes les marchandises qui font l'objet du commerce international soient nécessaires pour satisfaire la demande, c'est-à-dire se trouvent à la marge de la consommation mondiale.

Mais alors, si les conditions indispensables, pour que ce mécanisme tende à ordonner spontanément la division du travail entre pays, ne se rapportent pas à des caractères particuliers au commerce international, et notamment à la différence de mobilité des facteurs de la production qui existe entre l'économie nationale et l'économie internationale, ou encore à la différence des systèmes monétaires ou financiers entre pays, on est conduit naturellement à en déduire que ce mécanisme doit encore régler la spécialisation à l'intérieur d'un pays lorsque, les conditions que suppose son fonctionnement « providentiel et optimiste » — au sens que Smith et Bastiat attachaient à ces mots —, sont remplies dans un pays, c'est-à-dire, toutes les fois qu'il n'existe pas entre producteurs une parfaite mobilité des éléments dont dépend l'efficacité de la production et toutes les fois où, à l'intérieur d'un pays, l'offre sera absorbée par la demande aux prix courants du marché.

117. — On a fait remarquer déjà que la mobilité des facteurs de la production, sans être aussi imparfaite qu'entre nations, était loin d'être parfaite entre régions, ou localités d'un même pays, ou même entre entreprises d'une même région. Le principe des coûts comparés réglera donc la spécialisation, entre régions ou entre entreprises de la même région, de la même manière qu'il l'organise entre pays toutes les fois que l'équilibre économique est réalisé dans le monde. Dans la mesure où l'immobilité des facteurs de la production, et surtout du travail, existe entre régions d'une même nation, dans la mesure où la même immobilité existe entre les différentes catégories de travailleurs d'un même pays en raison de leur aptitude personnelle, dans la mesure où existe l'immobilité du capital en raison des investissements déjà effectués, chaque région, chaque entreprise, chaque catégorie de travailleurs, chaque catégorie de capitaux investis tendra à se spécialiser ou à collaborer à la production pour laquelle, à défaut de plus grande supériorité, elle aura la moindre infériorité.

A l'intérieur d'un même pays, si les ouvriers et les capitaux, pouvaient ou voulaient facilement se déplacer ou changer d'emploi,

ils pourraient profiter des conditions d'efficacité plus élevées qui leur sont offertes par les entreprises les plus favorisées au point de vue éléments naturels ou organisation technique. S'ils ne peuvent pas ou ne veulent pas se déplacer, le mécanisme décrit à propos de l'équilibre de la balance entre pays qui, par les variations de revenu, fait varier les prix de manière à faire baisser spontanément le prix de revient des producteurs les moins favorisés et hausser le prix de revient des producteurs les plus favorisés, va jouer entre régions ou entre entreprises d'un même pays de la même manière qu'entre pays différents, pour organiser **harmonieusement** la division du travail entre régions ou entre entreprises, mais à condition que **l'équilibre économique se trouve réalisé à l'intérieur du pays.**

On se rappelle en effet, que le mécanisme, qui par l'intermédiaire des variations des revenus, modifie les prix de manière à les faire baisser là où les conditions de la production sont défavorables et s'élever là où les conditions de la production sont favorables, ne suppose pas pour fonctionner l'immobilité de tous les facteurs de la production, et que ce mécanisme fait sentir son action lorsque l'immobilité n'est que relative et ne porte que sur un ou quelques-uns des agents de la production.

Donc, à l'intérieur d'un même pays, dans la mesure où l'immobilité des facteurs de la production existe, lorsque l'équilibre entre la production et la consommation sera assuré, la division du travail s'organisera d'après le principe des coûts comparés de la même manière qu'entre nations. Ce n'est que lorsqu'une crise rendra inutile une partie de la production nationale que le mécanisme des prix cessera de jouer dans le sens de la spécialisation s'étendant à les toutes régions et à tous les facteurs de la production et que ce mécanisme réduira au chômage les entreprises les moins favorisées.

118. — Si l'on remarque qu'entre individus il existe des différences d'habileté, de force, d'éducation professionnelle qui sont aussi des éléments dont dépend l'efficacité de la production et qui ne peuvent pas être transférées facilement d'un individu à l'autre, on voit que le même mécanisme, qui organise la spécialisation entre pays et entre entreprises dans le même pays, organisera encore la spécialisation entre individus d'un même lieu d'après le même principe des coûts comparés, à condition toujours que **l'équilibre**

entre l'offre et la demande existe aux prix courants du marché.

Dans l'échange individuel comme dans l'échange international, on voit en effet à chaque instant des individus se spécialiser dans la profession pour laquelle, à défaut de plus grande supériorité, ils ont la moindre infériorité.

Ainsi, un architecte est souvent capable de dessiner mieux que le dessinateur qu'il occupe. Il n'en confie pas moins le soin de mettre au propre les épures qu'il a faites à un homme qui ne possède pas ses connaissances techniques afin de pouvoir se consacrer exclusivement à des travaux pour lesquels il a la plus grande supériorité.

De même, un menuisier pourrait faire des travaux de charpente pour sa maison en y mettant plus de temps. Il préférera les faire exécuter par un charpentier de profession et travailler de son côté à la menuiserie.

Mais il est évident, que si le dessinateur peut acquérir facilement les connaissances de l'architecte, si le menuisier peut exécuter aussi vite et aussi bien les travaux de charpente que le charpentier, et que ces derniers travaux soient mieux rétribués que les travaux de la menuiserie, lorsque le dessinateur trouvera des plans à faire, il ne demandera pas le concours de l'architecte, et lorsque le menuisier pourra travailler à des travaux de charpente, il ne s'occupera pas de travaux de menuiserie.

119. — Pour que l'intérêt pousse les individus à se spécialiser, il faut donc que, dans l'échange individuel comme dans l'échange international, des difficultés s'opposent au transfert des éléments dont dépend l'efficacité de la production. Mais si cette condition, dans l'échange individuel comme dans l'échange international, est nécessaire, elle n'est pas suffisante pour que la spécialisation s'organise d'après le principe des coûts comparés. Pour que celui qui a la supériorité absolue dans la production laisse se spécialiser celui qui lui est inférieur dans les tâches moins bien rémunérées, il faut que le premier trouve à occuper toute son activité dans les travaux qui exigent une plus grande habileté ou des connaissances spéciales.

Ainsi, lorsque l'architecte a beaucoup de maisons à construire, il prend des dessinateurs pour exécuter des travaux inférieurs ; lorsqu'un notaire a une nombreuse clientèle, des clerks lui préparent son travail ; mais l'architecte et le notaire ne se spécialiseront pas,

s'ils peuvent exécuter par eux-mêmes les travaux inférieurs, soit parce qu'ils habitent à la campagne et que leur clientèle est restreinte, soit parce que la crise a fait baisser l'importance de leur cabinet ou de leur étude.

Sans doute, il serait plus avantageux à l'architecte et au notaire de se spécialiser s'ils avaient assez de travail pour ne s'occuper que des travaux exigeant des connaissances spéciales ; mais, s'ils n'ont pas assez de travail, ils gagnent davantage en ne se spécialisant pas qu'en se spécialisant : ils ont en plus ce qu'ils donneraient à leurs employés.

De même, en période normale, lorsque les primeurs sont demandés dans les pays étrangers, les habitants des régions dont le sol et le climat sont propices à la fois à la culture des céréales et des primeurs, se spécialisent dans cette dernière culture et importent les céréales des pays qui les produisent avec plus de difficultés. Mais, lorsque la crise ne permet pas d'écouler les récoltes de primeurs, les agriculteurs, qui étaient spécialisés dans cette production, trouvent plus d'avantage à se consacrer à la culture du blé pour leur consommation personnelle que de s'exposer à ne pas pouvoir vendre les primeurs, et ils ferment ainsi les débouchés aux producteurs des régions qui ne peuvent produire que le blé.

Ces quelques exemples concrets montrent bien que **les mêmes conditions** doivent exister dans l'échange individuel, aussi bien que dans l'échange international, pour que la spécialisation puisse s'organiser spontanément et harmonieusement, sans faire surgir des antagonismes entre les intérêts individuels, ou entre les intérêts individuels et l'intérêt national.

120. — Ces exemples sont même d'une grande banalité. Au point de vue des principes qui règlent l'échange, ils n'en présentent pas moins beaucoup d'intérêt. Il n'est pas rare en effet de voir opposer, même dans les ouvrages d'économie politique les plus récents (1),

(1) Pour ne citer qu'un exemple voici ce qu'écrit à cet égard, M. le Pr ANSLAUX dans le tome III, p. 40-41, de son *Traité d'économie politique* pourtant remarquable à tant d'autres égards :

« Cette constatation (la possibilité pour un pays civilisé de tirer de l'étranger un supplément de travail et de capital) affaiblit, mais sans l'anéantir, la portée de la théorie de Ricardo et de Stuart Mill. Elle va nous permettre de corriger, ou mieux encore, de mettre au point la

l'échange individuel et l'échange international en ce qui touche l'application du principe des coûts comparés.

Or, nous venons de voir, que **le champ d'application du principe des coûts comparés est universel, que ce principe s'applique aussi bien à l'échange individuel qu'à l'échange international, toutes les fois qu'il existe une difficulté de transfert d'un lieu à l'autre ou d'un individu à un autre individu d'un élément dont dépend l'efficacité de la production, et toutes les fois que l'équilibre existe entre la production et les besoins aux prix courants.**

Le principe des coûts comparés a donc une portée tout à fait générale (1) ; il règle aussi bien la spécialisation dans l'économie nationale que dans l'économie internationale, et les conditions d'applications sont les mêmes que l'échange soit international ou individuel.

121. — Si l'on est encore parfois enclin à limiter l'application de ce principe à l'échange international, c'est qu'on a été induit en erreur par la **forme** que Stuart Mill a donné à la théorie du commerce international.

C'est dans les *Principes d'économie politique* de cet économiste,

seule conclusion vraiment originale de cette théorie, la seule qui soit propre au commerce international par opposition au commerce intérieur.

« Sous sa forme absolue, cette conclusion s'énonçait ainsi : un pays peut avoir avantage à importer des produits qu'il pourrait lui-même produire à moins de frais. Il suffit pour cela que ses forces productives aient l'occasion de s'employer plus fructueusement encore à quelque autre production. L'échange international serait donc régi par la loi de la supériorité relative alors que l'échange ordinaire est assujéti à la loi de la supériorité absolue. Stuart Mill, Bastable expriment cette même idée en disant que c'est le coût comparatif qui, en commerce international, décide de l'orientation de la production, tandis que le coût de production est le seul régulateur des prix et partant de l'activité économique dans l'intérieur d'un pays. »

(1) M. le P^r Edwin Seligman est un des rares économistes qui dans la théorie de la valeur ait donné une portée absolument générale au principe des coûts comparés.

Cette généralité il la tire de l'analyse des mobiles de l'échange. C'est parce qu'il est plus avantageux aux individus de se spécialiser, lorsqu'ils le peuvent, d'après le principe des coûts réels comparés qu'ils le font aussi bien dans l'échange individuel que dans l'échange international. « Une différence dans la demande réciproque signifie une différence dans la demande comparée à l'offre. Cela revient au même que de dire que c'est une différence dans l'offre comparée à la demande. Lorsque nous parlons d'offre, nous pensons au coût marginal, de même que quand nous parlons de la demande nous pensons à l'utilité marginale. L'échange peut donc s'exprimer en termes de coût aussi bien qu'en termes d'utilité, et la loi de l'échange est également bien énoncée en disant qu'elle est la loi des coûts comparatifs. Je puis être beaucoup plus intelligent que mon homme de chaufferie, et je pourrais épargner beaucoup de charbon en chargeant moi-même mon foyer ; je préfère cependant m'occuper de mes affaires et laisser l'homme de chaufferie chauffer le foyer parce que chacun de nous y trouve mieux son compte. La loi des coûts comparatifs et de la demande réciproque est le fondement non seulement du commerce international (comme l'expliquaient les anciens économistes), mais de tous les échanges, de toutes les transactions économiques. » (Voir *Principes d'économie*, t. I, chap. XV, n° 95, trad. franç., p. 283.). — M. le P^r Seligman indique ici entre le coût réel marginal, en ce qui concerne l'offre, et l'utilité marginale, en ce qui touche la demande un parallélisme qu'il ne poursuit pas mais qui peut être précisé en remontant au principe commun d'où découlent les deux notions. Pour les détails, voir à l'Appendice II, la note au n° 370.

qu'on a l'habitude d'aller chercher l'exposé le plus complet de cette théorie. Or, aussi bien dans les titres des paragraphes qui traitent ce sujet que dans le texte même, Stuart Mill **oppose** les principes qui règlent les valeurs à l'intérieur d'un pays d'une part, et les valeurs internationales d'autre part.

Ainsi, le § 1 du chapitre XVII du livre III est intitulé : « Le coût de production ne détermine pas les valeurs internationales », et le § 2 du même chapitre a pour titre : « L'échange des marchandises entre des contrées éloignées est réglé par la différence relative des coûts de production (1). »

De même, Stuart Mill écrit dans le texte : « La loi qui règle sur le coût de production la valeur permanente des marchandises s'applique-t-elle aux produits de deux localités éloignées comme aux produits de deux localités qui se touchent ? Non.

« Un objet peut être à meilleur marché lorsqu'il est produit dans un lieu autre que celui où sa fabrication exigerait le moins de travail et d'abstinence.

« Ce n'est pas la différence qui existe dans le coût absolu de production qui détermine l'échange, c'est la différence du coût relatif... Nous pouvons souvent dans notre commerce avec les étrangers obtenir les marchandises au prix d'une somme moindre de capitaux et de travail que celle qui a été employée en frais de production. Le marché est encore avantageux pour un pays parce que la marchandise qu'il reçoit en échange, bien qu'elle ait coûté moins, lui aurait coûté plus cher à produire (2). »

Comme on le voit, Stuart Mill n'a pas pris soin de distinguer assez nettement le **coût réel**, qui est le coût en sacrifices, en efforts, quelle que soit par ailleurs la nature de ces sacrifices et de ces efforts (travail d'intensité, de qualité ou de durée diverses ; capital sous diverses formes : outillage, stocks, etc.), du **coût monétaire** lequel, pour une même quantité d'efforts, de sacrifices, varie suivant la facilité d'obtention de la monnaie au lieu où est produite la marchandise. Sans doute, si on lit attentivement son texte, on s'aperçoit bien qu'il veut désigner le coût réel lorsqu'il parle de coût de production ; mais il emploie des expressions comme « coûter cher » qui ont habituellement réservées à l'expression du coût monétaire plutôt que du coût réel exprimé en sacrifices, et c'est ce qui crée la confusion.

122. — Pour éviter tout malentendu possible lorsqu'on parle de

(1) V. *op. cit.*, trad. franç., COURC-SENEUIL, p. 106-108.

(2) *Op. cit.*, p. 108.

coût, puisque ce terme est amphibologique, il faudrait le préciser par un autre qui indiquerait si on le prend comme synonyme **d'effort et de sacrifice** ou bien de **prix de revient**. La terminologie ne prêterait plus à de semblables confusions, si on écrivait, par exemple, que la spécialisation est réglée par le principe des **coûts réels comparés** et que le prix courant des marchandises sur le marché tend à se rapprocher du **coût de production monétaire marginal**.

Alors, on s'apercevrait qu'il n'existe aucune opposition entre les principes qui déterminent la valeur en général et ceux qui règlent les valeurs internationales. On verrait, que dans l'échange international comme dans l'échange à l'intérieur d'un pays, le prix courant d'une marchandise tend à se rapprocher du coût monétaire marginal, et que dans l'échange à l'intérieur d'un pays, comme dans l'échange international, c'est la différence qui existe dans le **coût réel comparé** des marchandises qui détermine l'échange.

C'est pour n'avoir pas introduit ces précisions terminologiques, c'est pour n'avoir pas insisté d'une manière suffisamment nette sur la distinction précédente, que les remarques de Stuart Mill concernant le principe des coûts réels comparés n'ont pas toujours été bien comprises et ont, comme on le verra par la suite, aiguillé la théorie de l'échange international dans une voie tout à fait fausse.

123. — Certains des successeurs de Stuart Mill ont bien aperçu l'importance à donner à la distinction du coût réel et du coût monétaire et ont même signalé la généralité du principe des coûts réels comparés. Malheureusement, ils l'ont fait d'une manière incidente et un peu vague.

Ainsi, Bastable fait bien remarquer que la « comparaison dans le principe des coûts relatifs ne porte pas sur les prix mais sur les sacrifices (1) ». Avant l'énoncé du principe des coûts réels comparés, il cite du reste l'exemple célèbre de Ricardo relatif aux deux ouvriers qui sont inégalement habiles pour confectionner des souliers et des chapeaux et d'autres exemples encore (2) qui se rapportent à l'échange individuel. Il se pose même la question suivante fort suggestive à propos de la nature du commerce entre divers groupes qui « échangent des biens, mais entre lesquels des agents de production ne

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 22.

(2) Voir *op. cit.*, p. 19.

circulent pas ». Le commerce ainsi établi « ne serait-il pas exactement le même que le commerce effectué entre individus séparés, lesquels peuvent bien échanger les produits de leur travail mais ne peuvent se transférer leur aptitude industrielle spéciale (1) ? »

Malheureusement si Bastable remarque à cet endroit que la « raison de tout échange est dans l'augmentation d'utilité qui en résulte, raison qui s'applique aux groupes non concurrents aussi bien qu'aux individus », il n'insiste pas dans la suite sur l'identité des principes qui règlent la division du travail, et par suite l'échange, à l'intérieur d'un pays comme entre pays. Il ne précise pas l'identité des mécanismes et l'identité des conditions de ces mécanismes qui doivent exister pour que la spécialisation s'organise d'après le principe des coûts réels comparés. Après avoir établi une analogie entre les deux échanges, **il semble revenir sur ce qu'il a écrit** et présenter le principe des coûts réels comparés comme **particulier** à l'échange international. Ainsi, après s'être référé à Stuart Mill pour la dénomination du principe des coûts comparés et après avoir donné à ce principe l'énoncé de Cairnes, il écrit : « Ce principe est sans aucun doute la principale condition régulatrice de l'échange international (2). »

124. — D'autres économistes qui se sont spécialement occupés de la théorie anglaise de l'échange international ont aussi signalé l'analogie existant entre les deux échanges.

Ainsi, M. le Pr Taussig écrit au sujet du principe des coûts réels comparés qu'il appelle principe des avantages comparés : « Ce principe est assez simple bien qu'il ne doive pas être appliqué seulement à l'échange international. Le lecteur averti doit se rappeler qu'il s'applique à la division du travail entre individus aussi bien qu'à la division du travail entre nations. L'avocat trouve avantageux de laisser à son clerc le travail qu'il peut faire aussi bien que ce dernier et même mieux et de se consacrer lui-même aux travaux de sa profession pour lesquels il a une supériorité naturelle ou acquise encore plus grande... Dans le commerce international cependant le principe est plus important et nécessite plus d'attention parce qu'il est obscurci par l'extraordinaire persistance du préjudice et par des raisonnements

(1) Voir *op. cit.*, p. 18.

(2) Voir *op. cit.*, p. 22.

nébuleux de cette partie de l'économie politique... Il n'y a pas peut-être de matière en économie politique où il existe plus de fréquents malentendus que dans celle-là (1). »

125. — Si l'on veut se rendre compte de la portée du principe des coûts comparés et de l'étendue de son champ d'application, il faut saisir **l'identité du mécanisme** qui assure cette application, aussi bien dans l'échange individuel que dans l'échange international, et souligner en même temps **l'identité des conditions du fonctionnement** de ce mécanisme dans les deux échanges.

C'est en effet, parce que le principe des coûts réels comparés permet aux hommes appartenant à des groupes échangeant des biens ou certains services, mais entre lesquels tous les facteurs de la production ne circulent pas d'une manière parfaite, c'est parce que ce principe permet aux hommes doués d'aptitudes professionnelles, naturelles ou acquises différentes, d'obtenir par l'échange le maximum de satisfactions avec le minimum d'efforts, lorsque la vente des articles ou des services dans la production desquels ils se sont spécialisés leur est assurée, que les hommes, dans l'économie nationale aussi bien que dans l'économie internationale, se spécialisent dans les branches d'activité pour lesquelles, à défaut de la plus grande supériorité, ils ont la moindre infériorité.

En résumé, **le principe des coûts réels comparés régit entièrement toute la division du travail**, quelles que soient les formes ou l'extension territoriale de cette dernière, parce qu'il est une application du principe hédonistique. Mais, pour qu'il puisse ainsi organiser la spécialisation sans dommage pour personne, une condition doit être obligatoirement remplie : il faut que l'offre puisse être absorbée par la demande aux prix auxquels les marchandises et les services se vendent sur le marché unique lorsque la spécialisation s'est stabilisée conformément à ce principe des coûts réels comparés.

Et ceci nous amène à préciser un point très discuté à l'heure actuelle concernant les relations qui existent entre la crise d'une part, et la liberté ou les restrictions du commerce international d'autre part. Les entraves au commerce international sont-elles une des causes de la crise ou bien au contraire la crise justifie-t-elle une recrudescence du protectionnisme de la part des États ? Le libre-

(1) TAUSSIG, *Some aspects of the tariff question*, p. 30-31.

échange absolu, ou tout au moins un abaissement des tarifs douaniers, pourraient-ils résoudre la crise ou au contraire sont-ils de nature à l'aggraver ?

§ 3. — *La théorie de l'échange international et la théorie des crises*

Parmi les nombreuses causes auxquelles on attribue les crises générales et notamment la crise actuelle, la multiplication des entraves à la liberté des relations commerciales entre pays et la recrudescence du protectionnisme occupent une place d'honneur (1).

Quels sont les effets des entraves à la liberté des échanges entre nations avant le déclenchement de la crise et après le déclenchement de cette dernière ?

126. — Avant le **déclenchement de la crise**, l'établissement ou le rehaussement des droits de douane modifie l'équilibre qui à un moment donné s'est établi entre la production des divers pays et leur consommation. Il peut donc entraîner la surproduction dans les pays qui exportaient à l'étranger une partie des marchandises dans la production desquelles ils étaient spécialisés. Mais cette surproduction sera vite résorbée si une partie des travailleurs qui étaient occupés à ces industries exportatrices peut trouver facilement un emploi dans les autres industries. Si on suppose, qu'au moment où les droits de douane sont créés ou augmentés, la demande générale est en état d'absorber l'offre des marchandises aux prix courants du marché, il en sera ainsi, car de nouveaux emplois apparaîtront. Les forces productives, qui étaient affectées à la production des marchandises dont l'exportation se trouve arrêtée par les nouveaux droits, se porteront vers la production des marchandises que le pays exportera en remplacement des anciennes, ou bien vers la production de celles qu'il importait en contre-partie de celles qu'il exportait avant les changements de tarifs.

Pour arriver à une nouvelle répartition du travail entre nations, il faudra sans doute un certain temps, parce que les forces productives d'un pays ne sont pas parfaitement mobiles à l'intérieur de ce pays, comme le supposent les classiques anglais. Les ouvriers ne changent

(1) Cf. Federico VALENZANI, *La Crise voulue (Circulation et progrès de l'économie)*, Giard, Paris, 1933 ; René CARMILLE, *Le Dilemme inéluctable*, *Rev. polit. et parlam.*, mai 1933, p. 314-322.

d'occupation que lorsqu'ils se rendent compte qu'ils ne trouveront plus de travail dans leur ancienne profession. Beaucoup de capitaux investis ne peuvent être changés d'affectation et sont perdus en totalité ou en partie. Au cours de l'adaptation de la division du travail sur de nouvelles bases, l'on rencontre les mêmes déchets et les mêmes pertes qui se produisent lorsque, à la suite du progrès technique, une ou plusieurs entreprises enlèvent la clientèle aux entreprises rivales et les obligent à disparaître ou à s'adapter. Mais à moins de supposer que les entraves à la liberté des échanges revêtent un caractère de généralité et d'intensité qui bouleverserait complètement les conditions auxquelles était stabilisée antérieurement la division du travail entre pays — auquel cas ce bouleversement constituerait en lui-même la crise générale en raison de la gravité du trouble qu'il apporterait dans l'équilibre économique (1) — si l'on suppose au contraire, que ces entraves sont localisées et n'affectent qu'une petite partie de la production dans chaque pays, le mécanisme des prix doit établir, après quelques troubles passagers, un nouvel équilibre de la production entre nations, de la même manière qu'un équilibre nouveau est substitué à un équilibre ancien lorsque dans une nation certaines branches de la production font des progrès plus rapides que les branches correspondantes dans les nations concurrentes. Si au moment où les États changent l'orientation de leur politique commerciale la demande peut absorber l'offre, il ne peut pas y avoir déclenchement de la crise, mais au contraire tendance vers un nouvel équilibre. Ce n'est que lorsque, à la fin de la période d'essor, les prix se trouvent enflés et la consommation essoufflée, que l'établissement et le rehaussement des droits de douane dans certains pays peuvent faire déclencher la crise. Mais alors, ce n'est pas parce qu'il y a succession dans le temps entre le rehaussement des tarifs douaniers et l'apparition de la crise, qu'il existe une relation de cause à effet entre ces deux phénomènes. L'élévation ou la création des droits de douane n'est alors que l'**accident** qui déclenche la crise mais non la **cause profonde** de cette

(1) Dans la classification des théories des crises que M. le P^r J. Lescure donne dans son ouvrage classique, les causes de crises provenant d'un changement de direction de la production sont rangées sous la rubrique « des théories inorganiques qualitatives ». (*Des crises générales et périodiques de surproduction*, 4^e édit., 1932, 2 vol., Domat-Montchrestien, t. II, p. 395.)

dernière, qui pourrait, dans ces conditions, apparaître à la suite d'un abaissement des droits de douane aussi bien qu'à la suite d'un rehaussement.

Lorsque la crise n'existe pas à l'état latent, c'est-à-dire lorsque la demande est en état d'absorber l'offre aux prix courants du marché, le mécanisme des prix, comme on l'a vu, au lieu d'amplifier la désorganisation apportée dans la division internationale du travail par les modifications des tarifs douaniers, tend au contraire, comme lorsque la balance d'un pays est en déséquilibre, à faire disparaître cette désorganisation en ajustant les prix internationaux aux conditions nouvelles de la concurrence entre pays et à ordonner la spécialisation internationale sur de nouvelles bases.

127. — Aussi bien, quand on accuse les barrières douanières d'être la cause de la crise, on a en vue plutôt la **recrudescence du protectionnisme qui suit la crise** que celle qui la précède.

Depuis longtemps les économistes ont été frappés de la recrudescence du protectionnisme qui suit la survenance de la crise et ont remarqué qu'une extension et qu'une aggravation de cette dernière suivait cette recrudescence de protectionnisme. De là à établir une relation de cause à effet entre les deux phénomènes (1), il n'y a qu'un pas. Beaucoup l'ont franchi et ont accusé avec véhémence, parfois même avec virulence, le renforcement des tarifs douaniers, qui a lieu dans presque tous les pays lorsque la crise a éclaté dans l'un d'eux, d'être le grand responsable de la généralisation de la crise. Au moment dit-on, où un pays aurait le plus besoin de trouver à l'extérieur les débouchés nécessaires pour écouler ses produits, on lui ferme brusquement tous les marchés ; on trouble ainsi les courants d'échanges qui étaient établis entre les divers pays, et cela précisément au moment où le monde aurait le plus besoin de stabilité ; lorsque la crise a éclaté dans certains pays, toute modification de tarif douanier ne peut qu'aggraver la crise, parce qu'elle bouleverse tous les éléments de l'équilibre précédemment établi.

Il faut reconnaître que cette critique, que l'on adresse à la recrudescence du protectionnisme qui suit le déclenchement de la crise, n'est pas sans valeur. Cependant dans l'ensemble, elle est superfi-

(1) Voir même en ce sens le rapport au conseil de la S. D. N. sur les travaux de la 37^e session. Janvier 1932.

cielle et fausse parce qu'elle n'insiste que sur l'aspect du problème qui est loin d'être le plus important.

Il n'est pas douteux que les élévations de droits après le déclenchement de la crise, par les bouleversements qu'elles engendrent dans les courants habituels des échanges internationaux, sont un élément perturbateur qui précipite et aggrave la crise là où elle est déjà déclenchée, et la déclenche souvent là où elle n'existe encore qu'à l'état latent.

128. — Cette aggravation et cette extension de la crise est évidemment un mal social grave. Mais toute la question est de savoir si l'abstention des États dans la politique commerciale en temps de crise, si « le laisser faire et le laisser passer », ne seraient pas encore un plus grand mal.

Pour s'en rendre compte, il faut encore rechercher les conséquences du fonctionnement du mécanisme des prix en temps de crise.

Lorsque la crise survient dans un ou plusieurs pays, les prix des marchandises s'effondrent dans ces pays. Cette baisse de prix permet donc aux producteurs de ces pays d'écouler à l'étranger l'excédent de production qui ne peut pas être absorbé par le marché national et de supplanter les concurrents étrangers sur les marchés extérieurs et même sur leur propre marché.

Si les pays, qui sont ainsi concurrencés par les industries des pays où la crise a commencé à faire sentir ses effets, sont supérieurs dans l'ensemble à ces derniers pays au point de vue des avantages naturels, sociaux et techniques, cette concurrence va mettre en mouvement le mécanisme régulateur des prix déjà décrit ; le chômage entraînera un abaissement des prix des services producteurs dans les pays concurrencés et aussi un abaissement général des prix des marchandises. Ce changement général du niveau des prix ne se fera pas sans souffrance pour les travailleurs, sans pertes et déchets pour les entrepreneurs. Il ne sera pas aussi sans présenter de graves dangers pour l'économie générale des pays favorisés en créant une ambiance psychologique défavorable à la consommation des marchandises.

Mais si dans ces pays il n'y a pas surproduction à l'état latent, le fonctionnement du mécanisme des prix doit amener une baisse des prix suffisante pour que ces pays puissent conserver leurs anciens débouchés.

129. — Il en est tout autrement, lorsque les pays, qui ne sont pas atteints les premiers par la crise, sont inférieurs naturellement, socialement ou techniquement à ceux dans lesquels la crise a d'abord éclaté. Nous savons que dans ce cas, si on laisse jouer librement les forces économiques, le dernier mot dans la concurrence doit appartenir aux pays les plus favorisés. Dès lors, si les pouvoirs publics n'interviennent pas dans la politique commerciale dès l'apparition de la crise, comme le leur recommandent certains économistes libéraux, le sort qui est réservé à l'économie des pays les moins favorisés est connu. Le marché de ces pays va servir pendant un temps de déversoir à la surproduction des autres pays. La division du travail à l'intérieur des pays les moins favorisés sera finalement étranglée et étouffée par la concurrence étrangère, et l'économie de ces pays sera ramenée à celle du groupe familial obligé de ne consommer que sa propre production.

Sans doute, le sacrifice de l'économie des pays faibles aura retardé le déclenchement ou l'aggravation de la crise dans les pays forts ; mais ce ne sera pas pour longtemps. Une fois que toute division du travail aura disparu dans les pays pauvres, le pouvoir d'achat de ces pays sera anéanti ; les pays riches verront alors leurs débouchés se fermer plus complètement que si des mesures de protection avaient d'abord été prises par les pays faibles. Dans les pays forts, la crise ne sera pas atténuée ni évitée : elle sera seulement retardée. Elle sera même aggravée et prolongée car, la disparition du pouvoir d'achat dans certains pays va constituer le plus sérieux obstacle (1) au relèvement économique et à l'organisation d'un nouvel équilibre entre les forces économiques des divers pays.

Ainsi, en temps de crise, le sacrifice de l'économie des pays les moins favorisés ne profiterait pas finalement à l'économie des autres pays. Par contre, il aboutirait aux résultats les plus injustes en faisant supporter plus lourdement la crise par les pays dont l'équilibre économique est le moins compromis.

(1) C'est ainsi que la fermeture partielle, aux nations industrielles de l'Europe et du Nouveau Monde, de deux grands marchés asiatiques, le marché chinois et le marché indou, à la suite de l'anéantissement du pouvoir d'achat de ces deux derniers pays en raison de divers motifs dont plusieurs extra-économiques (anarchie en Chine, explosion violente de nationalisme dans l'Inde) est une des causes principales de la gravité et de la durée de la crise mondiale actuelle.

130. — Bien qu'en effet, les économistes ne soient pas d'accord sur les causes des crises, il n'est pas douteux que la surcapitalisation en soit un des principaux facteurs (1). Or, si on se réfère à ce qui a été dit de la mobilité internationale des capitaux, il est facile de prévoir que, pendant la période d'essor, c'est vers les pays les plus avantagés au point de vue naturel, social ou technique que vont se porter spontanément les capitaux afin de perfectionner et d'accroître l'outillage de ces pays. C'est donc dans les pays favorisés que la rupture d'équilibre entre l'offre et la demande doit être la plus accusée en temps de crise. Les faits confirment la théorie et prouvent que la crise commence habituellement à éclater dans les pays les plus riches et les plus industrialisés, et que c'est dans ces pays qu'elle sévit avec le plus d'acuité (2).

Étant donnée l'**absence de toutes olidarité organisée entre pays**, la politique du « laisser passer » aboutirait par conséquent à faire retomber d'abord tout le poids de la crise sur les pays les moins favorisés qui n'ont pas profité comme les pays riches de la période d'essor. Les mesures de protection, que prennent les pays faibles au début de la crise, sont donc des mesures de **légitime défense** et qui, dans l'ensemble, loin de nuire à l'économie internationale ne peuvent que lui profiter.

La protection des industries nationales en temps de crise est donc parfaitement justifiée, et il est inexact de croire que le libre-échange absolu ou l'abaissement des tarifs douaniers au début de la crise sont des remèdes capables d'enrayer la crise.

131. — Au contraire, on pourrait soutenir que la liberté des échanges de marchandises et de services entre pays, parce qu'elle

(1) Voir les ouvrages classiques sur les crises de M. le P^r AFTALION, *Les Crises périodiques de surproduction*, Rivière, 1913, et de M. le P^r L'ESCURÉ, *Des crises générales et périodiques de surproduction*.

(2) Elle sévit aussi très gravement dans certains pays agricoles arriérés. Si la crise est très grave dans ces derniers pays c'est, comme nous venons de l'indiquer en recherchant les conditions nécessaires pour l'application du principe des coûts réels comparés, parce que ces pays, dont la production agricole se trouvait à la marge en période d'essor, ne peuvent plus, en temps de crise exporter, ou n'exportent qu'à des prix avilis, les produits agricoles dans la production desquels ils s'étaient spécialisés dans la période d'essor. Leur capacité d'achat se trouve de ce fait, sinon complètement anéantie, du moins singulièrement amoindrie. Dans ces nations agricoles, la crise est la conséquence de la dépression dans les pays industriels qui en période d'essor leur achetaient les produits agricoles. Ceci explique pourquoi des pays comme la France, qui ne possèdent pas par rapport à l'étranger la supériorité en coût réel dans la production de beaucoup de marchandises, mais dont l'équilibre existe entre leur agriculture et leur industrie peuvent, en temps de crise, avec une protection douanière efficace, se défendre plus facilement contre la concurrence des pays forts que les pays faibles beaucoup plus spécialisés.

permet et facilite dans certains pays la surcapitalisation, pendant la période de prospérité du cycle économique, est une des causes de la gravité et de la durée des crises modernes.

On vient de voir en effet, que le libre jeu des intérêts individuels, qui organise spontanément la spécialisation internationale, par l'afflux des capitaux qu'il provoque vers les pays les plus favorisés, tend à accroître encore la supériorité naturelle ou sociale de ces pays en leur permettant de perfectionner et de moderniser de plus en plus l'outillage dont l'influence est décisive sur le rendement dans la plupart des industries.

Ce sont la possibilité et l'avantage que trouvent ces pays favorisés, en raison des effets des rendements croissants, d'étendre grâce à l'échange international le plus possible les débouchés de leurs industries, qui amènent les entrepreneurs de ces pays à augmenter sans cesse la capacité de production, sans s'inquiéter des limites d'absorption de la consommation aux prix auxquels les produits peuvent être demandés, et qui **amplifient, en les étendant d'un pays au monde entier**, les erreurs de prévision de ces entrepreneurs. On peut donc dire que, si le développement du commerce international ne crée pas les crises — puisque ces dernières proviennent d'un défaut de fonctionnement d'un mécanisme destiné à assurer à tout moment l'adaptation de la production à la consommation (1), mécanisme qui n'est pas propre à l'échange international — en étendant le champ de la spécialisation, le commerce international amplifie en surface et en profondeur les crises et tend, en se développant, à rendre celles-ci de plus en plus graves et de plus en plus désastreuses, aussi bien pour les économies nationales que pour l'économie internationale.

En résumé, dans l'état actuel des relations juridiques et économiques internationales, l'intervention des États dans la politique commerciale en temps de crise est donc nécessaire. Tout ce qu'on pourrait lui demander, c'est qu'elle trouble le moins possible les courants d'échanges existant avant la crise. Il est hors du cadre de la question de rechercher ici si on pourrait arriver à ce résultat.

(1) Essayant de résumer et de synthétiser les théories diverses qui ont été proposées pour expliquer les crises, M. le P^r C. PERREAU conclut très exactement en ce qui concerne les causes des crises : « Toute crise procède d'une erreur qui, suivant les circonstances, peut avoir des objets assez divers : erreur sur l'étendue des besoins à satisfaire, erreur sur le taux de profit qui peut être réalisé, erreur sur l'orientation qu'il convient de donner à l'emploi de l'épargne, erreur sur l'importance des capitaux fixes à créer. Et toutes ces erreurs peuvent être ramenées à la même cause, à savoir, l'imperfection relative de la concurrence en tant que régulateur de la production par les mouvements des prix. » (*Cours d'économie politique*, 2^e éd., 1922, t. I, p. 260.)

CONCLUSION

*Nécessité de préciser l'état de la conjoncture
pour apprécier l'organisation internationale et spontanée du travail*

132. — Quelle conclusion peut-on dégager du fonctionnement du mécanisme qui doit maintenir automatiquement l'équilibre de la balance et organiser spontanément la spécialisation entre nations ?

Quelle que soit la force des critiques qui ont été dirigées contre le fonctionnement automatique d'un tel mécanisme, il n'est pas douteux qu'un tel mécanisme existe par cela même que tous les prix, aussi bien les prix des services producteurs que les prix des marchandises, sont déterminés par la loi de l'offre et de la demande. Comme nous l'avons vu, si à un moment donné le prix de revient des entreprises d'un pays ne leur permet pas de lutter contre la concurrence extérieure, le chômage et la **réduction des revenus dans le pays** doit amener nécessairement une réduction de la demande des marchandises et un accroissement de l'offre des services producteurs. Ainsi, même en abandonnant la théorie quantitative pour s'en tenir à l'application directe de la loi de l'offre et de la demande, on voit que, la réduction de la demande générale des marchandises ne peut que faire baisser les prix des marchandises produites et consommées dans le pays, et l'accroissement de l'offre des services producteurs amène aussi nécessairement un abaissement du taux de rémunération de ces services et par conséquent une réduction du prix de revient des marchandises produites dans le pays.

Cet ajustement des prix peut sans doute être retardé par l'octroi des crédits à la consommation, mais cette forme de crédit est rare et ne saurait durer bien longtemps. Entre les mouvements des revenus d'un pays et les mouvements des prix, il y a un enchaînement inéluctable qui, si on le laisse agir, doit rétablir l'équilibre et organiser spontanément la division du travail entre nations, comme il le fait entre régions d'une même nation ou entre entreprises et entre individus d'une même région.

Pour concevoir le fonctionnement d'un tel mécanisme régulateur et pour comprendre pourquoi naturellement chaque pays, tout comme chaque région, tout comme chaque entreprise, tout comme chaque individu, tend à se spécialiser dans les branches de la production dans lesquelles, à défaut de supériorité absolue, il possède la moindre

infériorité, point n'est besoin de faire appel à des notions abstraites et compliquées comme le fait la théorie classique anglaise de l'échange international à l'occasion du principe des coûts réels comparés, point n'est besoin de recourir à l'assimilation de l'échange au troc et de comparer entre eux les rapports des coûts réels des marchandises : le jeu spontané de la loi de l'offre et de la demande et la recherche du maximum de résultats avec le minimum d'efforts par les individus, suffisent à se faire une représentation claire et nette de l'organisation spontanée de la spécialisation, aussi bien dans l'économie internationale que dans l'économie nationale.

Seulement, les effets, bons ou mauvais, du fonctionnement du mécanisme, qui assure l'organisation spontanée de la division du travail par les variations de prix, **dépendent essentiellement de l'état de la conjoncture.**

133. — Si la conjoncture est favorable et si l'on se trouve en **période d'essor**, de prospérité, alors la demande absorbe aisément l'offre aux prix courants du marché ; les pays les moins favorisés peuvent utiliser entièrement et complètement toutes leurs forces productives dans les industries pour lesquelles ils ont la moindre infériorité. Ils auront alors plus d'avantages, comme le soutiennent les classiques, de se procurer par voie d'échange les marchandises qu'ils ne peuvent produire qu'avec des sacrifices plus élevés en travail et en capital.

Il est bien évident que les arguments habituels que les protectionnistes invoquent en faveur d'une protection permanente [la nécessité de protéger des industries nationales pour procurer du travail aux producteurs indigènes ou pour maintenir les salaires à un niveau élevé dans le pays, ou encore pour maintenir l'égalité des conditions dans la concurrence (droits compensateurs) ou enfin pour lutter contre le dumping], n'offrent aucun valeur scientifique en période d'équilibre économique. Les économistes libéraux n'ont pas de peine à montrer que les forces productives qui, dans un pays, sont chassées d'une industrie, se portent vers les industries pour lesquelles ce pays est plus apte, et que si ce changement dans l'orientation des forces économiques d'un pays peut entraîner des pertes de capitaux ou un chômage technologique temporaire, ces inconvénients sont inséparables de tout progrès économique ; l'organisation économique

pour se perfectionner est obligée de rompre l'équilibre existant pour parvenir à un équilibre nouveau meilleur. Si l'on suppose que les forces économiques qui se déplacent d'une industrie à l'autre sont nécessaires pour satisfaire la demande globale aux prix courants du marché, il n'est pas douteux que les producteurs nationaux trouvent, dans les branches de la production pour lesquelles le pays a la moindre infériorité, un champ d'activité beaucoup plus avantageux et que le taux réel des salaires et des profits au lieu de baisser tendra, au contraire, toutes choses égales d'ailleurs, à s'élever (1).

Il n'est pas douteux non plus, que lorsque la production nationale trouve à écouler à l'extérieur les articles dans lesquels elle est spécialisée, parce que la demande mondiale absorbe toute l'offre, l'établissement de droits compensateurs ou anti-dumping de la part d'un pays est une absurdité. Comme l'ont fait remarquer les libre-échangistes, la notion même de droits compensateurs ne va rien moins **qu'à empêcher** chaque pays de se spécialiser dans les industries pour lesquelles il est naturellement, socialement ou technique-

(1) W. PARETO l'a clairement souligné dans son *Cours d'économie politique*. « C'est l'usage de la monnaie, écrit-il, qui vient compliquer le problème de l'échange international. Il y a lieu... de considérer un état transitoire et ensuite un état stable auquel on aboutit. En d'autres termes, le problème statique se complique d'un problème dynamique » (p. 216). « L'état transitoire cause de graves souffrances... Les protectionnistes n'ont pas tort quand ils disent que la protection peut être utile à tout le monde. Mais leur erreur vient de ce qu'ils prennent un effet transitoire pour un effet permanent. Quand l'équilibre sera rétabli, les souffrances cesseront... Les souffrances qu'amène l'état transitoire sont une des nombreuses causes qui poussent à l'établissement des droits protecteurs... Ceux qui cèdent à de telles considérations agissent comme une personne qui n'aurait pas le courage de se faire amputer un bras en menace de tomber en gangrène » (p. 218, 219, 220).

M. le P^r Sauvaire-Jourdan a aussi magistralement mis en lumière que l'établissement des droits de douane, en contractant les exportations du pays qui les a établis (soit par le jeu spontané du mécanisme des prix qui rend le volume des exportations solidaire de celui des importations, soit par l'effet des droits de représailles créés par l'étranger) atteint toujours le travail national et risque de faire effondrer brusquement certaines industries exportatrices prospères tandis que les industries menacées par la concurrence étrangère, et pour lesquelles le pays n'était plus apte, n'auraient été supplantées que progressivement. Il cite à cet égard cette phrase lapidaire mais irréfutable de Sir Robert Giffen qui résume le dilemme qui se présente pour chaque pays en période d'essor : « on n'a pas à choisir entre produire les choses importées et ne pas produire du tout, mais entre produire les choses avec lesquelles les importations sont payées et produire les choses mêmes dont on a besoin. » (SAUVAIRE-JOURDAN, *Le Protectionnisme rationnel et la Réforme douanière en France. Revue d'économie politique*, 1909, p. 694-695.) C'est l'évidence même. Et lorsqu'on réfléchit un peu à cet aspect du problème, on a peine à comprendre pourquoi cette question si simple est de celles qui sont encore pendantes après des siècles de discussions et de controverses, est de celles qui ont « soulevé le plus d'agitations, fait écrire le plus de volumes et même fait tirer le plus de coups de canon. » (Charles GIDE, *Cours d'économie politique*, t II, 6^e éd., p. 36.)

ment le plus apte (1). Lorsqu'un pays peut vendre les marchandises dans la production desquelles il s'est spécialisé, peu lui importe que ses concurrents qui jouissent des conditions naturelles ou sociales plus favorables paient des salaires moins élevés ou supportent des charges sociales moins lourdes, ou qu'ils consentent à vendre une partie de leur production à l'étranger au-dessous du prix courant et même au-dessous du prix de revient dans le pays de production. Le dumping, dans ce cas, constitue une perte sèche pour les pays favorisés qui exportent et un gain supplémentaire pour les pays moins favorisés qui importent. Tout se passe alors comme si certains pays faisaient cadeau à d'autres d'une partie du prix des marchandises qu'ils leur vendent (2).

(1) M. le P^r ANSIAUX dans un article publié dans la *Revue économique internationale* de juin 1927, à l'occasion de la Conférence économique internationale de la même année a bien mis en relief cette idée. Les droits compensateurs ne sont pas, écrit-il, « des réserves au principe de la liberté commerciale ; c'est l'affirmation du principe opposé... La compensation conduit à **combattre les prix de revient plus faibles des concurrents du dehors**... Tout pivote autour de la comparaison internationale des coûts. L'école protectionniste entend paralyser les avantages naturels ou acquis de la production étrangère. Il est inévitable que cette prétention nationaliste ait pour effet d'entraver... le commerce international ». (*Le Niveau des tarifs et la politique commerciale*, p. 438-439.)

(2) Lorsqu'on a nettement saisi l'avantage que procure à un pays l'échange international en période d'essor, en supposant que les différences de mobilité de nation à nation des facteurs de la production ne puissent pas diminuer l'efficacité de ses forces productives, le caractère spécieux d'autres arguments très populaires en faveur du protectionnisme, que l'on trouve souvent développés dans la presse, et même parfois dans des ouvrages d'économie politique, apparaît aussi clairement. Ces arguments se réfèrent aux prétendus avantages de la protection douanière solidaire ou à la prétendue nécessité pour un pays de se protéger par des droits de douane contre les tarifs douaniers des nations voisines.

D'après la première théorie, désignée aussi souvent sous le nom de théorie de la protection équilibrée de toutes les branches de la production nationale, le dommage résultant pour certaines branches d'une protection douanière établie pour d'autres branches se compenserait par une protection douanière des premières branches, de telle sorte qu'avec ce système, tout privilège entre branches disparaîtrait, et toute la production nationale retirerait un gain net de la protection.

Il est facile de se rendre compte que toute cette conception de la protection repose sur une méconnaissance totale des avantages de la division du travail et de l'échange. Puisque, dans les conditions supposées (équilibre économique et non-réduction de l'efficacité des forces productives en raison des différences de mobilité des facteurs de la production de nation à nation) l'échange international permet à un pays de se procurer indirectement, avec moins d'efforts, ce qu'il ne peut produire directement qu'avec plus d'efforts, il est bien évident, que plus un pays étend le champ de la protection douanière de manière à réserver une plus grande fraction de son marché intérieur à la production nationale, plus il augmente le gaspillage des forces productives nationales, et moins est élevée la somme d'utilités qu'il peut obtenir avec les forces productives dont il dispose.

De même, un pays qui adopte une politique protectrice pour sa production nationale, parce qu'il croit que c'est jouer un rôle de dupe que de demeurer libre-échangiste dans un monde où tous les pays s'entourent de barrières douanières, réduit encore le volume des échanges avec l'extérieur. Dans la mesure où sa politique commerciale réduit ces échanges,

134. — Mais, si au lieu de se placer dans la période d'essor, on se place en **période de dépression**, si au lieu d'envisager les résultats de la concurrence internationale en temps de prospérité et d'équilibre économique, on les considère en temps de crise, alors les conclusions changent. En période de dépression, si les industries nationales des pays moins favorisés ne sont pas protégées, les services producteurs rendus disponibles par la concurrence étrangère peuvent ne plus trouver de nouveaux emplois. Les pays forts et jeunes, qui présen-

ce pays, dans les conditions supposées, se fait du mal à lui-même en même temps qu'il en fait aux autres car, il se condamne à produire directement avec plus d'efforts une plus grande partie des biens qu'il aurait pu obtenir avec moins d'efforts par l'échange. A moins que les tarifs douaniers aient pour but d'amener les voisins à abaisser les leurs, la protection douanière dans le cas envisagé est un remède qui ne fait qu'étendre le mal. On comprend ainsi pourquoi l'Angleterre, pendant tout le temps qu'elle a joui de conditions naturelles ou sociales, qui lui ont assuré des capitaux en abondance pour perfectionner son outillage et qui lui ont permis de supplanter en temps de crise les industries concurrentes, a trouvé un grand intérêt à demeurer libre-échangiste malgré la politique protectionniste de presque toutes les nations avec lesquelles elle commerçait.

De même encore, le mécanisme de l'organisation spontanée de la division du travail permet de comprendre pourquoi, lorsque l'équilibre économique existe dans le monde, il est absurde de la part des pays, socialement plus évolués que leurs voisins dans les conditions du travail des ouvriers, de vouloir imposer aux autres nations les mêmes conditions de travail. Si certaines nations, en période d'essor, compensent l'infériorité de l'outillage ou des ressources naturelles par des journées de travail plus longues ou des salaires moins élevés, loin de s'en alarmer comme ils le font, les pays plus riches et mieux équipés devraient au contraire, sinon humainement, du moins économiquement, s'en réjouir. Les nations, qui n'assurent pas aux travailleurs les conditions avantageuses que les pays évolués peuvent leur fournir, n'empêchent pas alors les pays riches et socialement plus évolués de se spécialiser dans les industries pour lesquelles ils ont, à défaut de supériorité absolue, la moindre infériorité puisque, nous savons, que lorsque l'équilibre existe, le fonctionnement du mécanisme des prix organise spontanément la spécialisation internationale d'une manière profitable à tous les pays et assure du travail à tout le monde. D'autre part, les pays arriérés au point de vue social, qui produisent à un **prix de revient moins élevé** des articles dans la production desquels ils sont spécialisés, **font profiter les pays avancés de cet abaissement du prix de revient**, lorsque ces derniers importent ces produits. Dans ces conditions, les pays avancés seraient donc mal venus à se plaindre que leurs voisins ne leur font pas payer assez cher ce qu'ils leur vendent.

M. le P^r CASSEL (*op. cit.*, t. II, p. 476) a donc raison d'écrire que la « doctrine de la nécessité de l'internationalisation de la protection ouvrière », qui semble, à l'époque actuelle, un « dogme universellement admis » et contre lequel on ne saurait « se permettre aucune critique », n'en est pas moins un **dogme qui paraît faux** lorsqu'on essaie de l'apprécier d'après le fonctionnement du mécanisme des prix sur lequel repose l'échange et la division du travail en période d'essor.

Il faut remarquer du reste, que ce dogme ne devient pas nécessairement vrai en période de dépression, car si les causes, auxquelles tient la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise, sont, non pas des causes sociales concernant le niveau de vie des travailleurs, mais bien des causes naturelles ou techniques relatives à la supériorité des ressources naturelles ou de l'outillage par exemple, l'uniformité internationale des conditions du travail ne pourrait pas empêcher les nations faibles naturellement ou techniquement d'être écrasées par les nations fortes en période de dépression, et cela toujours par suite du fonctionnement spontané du mécanisme des prix.

teront alors par rapport aux autres des conditions naturelles, sociales ou techniques, plus favorables, ne lutteront plus à armes égales avec les plus faibles ; même sans l'emploi dirigé et concerté du dumping, le libre jeu de la concurrence internationale doit aboutir à l'écrasement de la production nationale des pays qui sont inférieurs à leurs concurrents.

135. — Ainsi, on peut dire que si les libre-échangistes ont raison de soutenir qu'il existe un automatisme dans l'organisation de la division internationale du travail, les protectionnistes, qui soulignent les dangers que la concurrence extérieure risque de faire courir à la production de certains pays, n'ont pas tort. Si les uns et les autres restent depuis aussi longtemps sur leurs positions, et si les faits semblent à la fois confirmer et infirmer les deux doctrines antagonistes concernant le commerce international, c'est que le libre-échange et le protectionnisme s'affrontent sur des **terrains différents**, soit dans le domaine de la théorie, soit dans le domaine des faits.

Les libre-échangistes supposent, **sans le souligner expressément**, qu'à tout moment, la production peut être absorbée par la consommation aux prix courants du marché, tandis que les protectionnistes admettent **implicitement, tacitement** que l'offre est supérieure à la demande aux prix courants. Et ceci explique aussi que ces deux théories puissent trouver à l'appui de leur thèse des faits en leur faveur (1),

(1) Les partisans du libéralisme économique ont beau invoquer en faveur de la thèse libre-échangiste l'exemple de la Grande-Bretagne qui pendant près d'un siècle est restée fidèle, même en temps de crise, au libre-échange qui ne l'a pas empêchée pendant tout ce temps de jouir d'une grande prospérité, cet exemple loin d'infirmer les distinctions que nous avons établies, entre la période d'essor et la période de dépression et entre pays faibles et pays forts, pour apprécier l'opportunité de la politique commerciale d'un pays, les confirme pleinement.

Pendant la période de dépression, si on laisse jouer spontanément le mécanisme des prix, la crise s'abat surtout sur les nations faibles. Pendant cette période une nation forte trouve dans la liberté des échanges le moyen d'écouler à l'extérieur l'excédent de sa production, et si, en ruinant l'industrie et en anéantissant le pouvoir d'achat des nations voisines plus faibles, elle se ferme ainsi certains débouchés pendant la période d'essor, cela lui permet d'étouffer dans l'œuf les industries rivales des autres pays et de se dédommager pendant la période d'essor par des prix plus élevés à l'exportation. Avec un sens politique remarquable, c'est ce qu'avait aperçu Robert Peel lorsque, récemment rallié au libre-échange, dans un de ses discours politiques, il essayait, il y a près d'un siècle, de vaincre en Angleterre la résistance des derniers partisans du système protecteur et de justifier pour son pays l'abaissement qu'il proposait des tarifs douaniers.

« Le fer et le charbon, ces nerfs de la manufacture, disait-il, nous donnent l'avantage sur tous nos rivaux, dans la grande lutte de l'industrie. Notre capital l'emporte de beaucoup sur celui qu'ils possèdent. En esprit d'invention, en habileté, en énergie, nous ne le cédons à personne. Notre caractère national, les libres institutions sous lesquelles nous vivons, se réunissent à nos avantages naturels et physiques, pour nous placer à la tête de ces nations

suivant qu'elles les choisissent dans la période d'essor ou dans la période de dépression du cycle économique, ou suivant qu'elles envisagent à diverses époques des pays faibles ou des pays forts.

136. — Les hommes d'État, qui se défient des théories et se flattent d'être plus réalistes et de suivre les enseignements qui se dégagent des faits, remarquent qu'en période de prospérité un pays a intérêt à se spécialiser dans les branches pour lesquelles il est le plus apte, parce qu'il peut écouler facilement à l'extérieur le surplus de la production des industries dans lesquelles il s'est spécialisé. Ils sont alors volontiers favorables à l'abaissement des tarifs douaniers et à une politique commerciale à tendance libre-échangiste. En temps de crise, au contraire, ils s'empressent de relever les barrières douanières pour défendre la production nationale.

Ainsi, le défaut de vues générales et de conceptions d'ensemble qui empêche souvent les hommes de gouvernement de s'écarter hardiment de l'empirisme et de la routine et de dominer la complexité des phénomènes économiques (1), leur donne ici une notion instinctive et intuitive — plutôt qu'une conception réfléchie et discursive — des nécessités nationales plus juste que celle de beaucoup d'économistes qui, en simplifiant et en schématisant à l'excès la

qui s'enrichissent par le libre-échange de leurs produits. » (Cité par P. CAUWES, *Cours d'économie politique*, t. II, p. 633.)

Ce qui était vrai au milieu du XIX^e siècle ne l'est plus au XX^e siècle. Pour des raisons diverses (voir l'analyse de ces raisons dans l'étude pénétrante que M. le P^r Siegfried a donnée de la crise britannique au XX^e siècle, *op. cit.*, et notamment le chapitre II, « Pourquoi l'industrie britannique produit cher ») les industries britanniques ne sont plus depuis longtemps supérieures aux industries étrangères concurrentes des pays jeunes et forts comme l'Allemagne, les États-Unis, le Japon. Le mécanisme des prix, qui jouait spontanément en faveur de la Grande-Bretagne au XIX^e siècle, dans la crise actuelle, a joué contre elle avec une telle force et une telle évidence, que ses effets ont ouvert les yeux même à ceux qui étaient les plus convaincus des avantages du libre-échange. L'enseignement, qui se dégage des faits récents et qui constitue en quelque sorte la contre-épreuve expérimentale de la thèse que soutenait Robert Peel au XIX^e siècle, montre que c'était bien à la supériorité temporaire de ses industries et non pas au libre-échange en lui-même que la Grande-Bretagne a dû au cours du XIX^e siècle sa grande prospérité, puisque, lorsque la supériorité des industries britanniques a disparu, sa prospérité a diminué, et puisque les effets désastreux sur la production britannique de la liberté des échanges pendant la crise actuelle ont suffi, dans la patrie de Cobden, à convertir au protectionnisme la plupart des libres-échangistes farouches et intransigeants et à vaincre toutes les hésitations et toutes les résistances que rencontrait depuis plusieurs décades le changement d'orientation de la politique commerciale britannique.

(1) Voir les remarques très justes faites à cet égard par M. le P^r M. Ansiaux à propos des débats à la Conférence économique internationale de 1927 à Genève. *Le Niveau des tarifs et la politique commerciale*. (*Rev. écon. intern.*, juin 1927, p. 434.)

réalité afin de mieux l'expliquer, construisent peut-être des théories très logiques et très rationnelles mais entièrement irréelles.

C'est la relation étroite qui, pour certains pays, existe entre l'opportunité de l'échange international et l'état de la conjoncture, qui permet de comprendre pourquoi, à la fin de la période d'essor 1922-1929, les nations ont pu se réunir à Genève à plusieurs reprises pour arrêter un plan d'abaissement général des tarifs douaniers (Conférence économique internationale de 1927), et même pour envisager une Union douanière limitée d'abord à l'Europe (Projet d'Union Douanière Européenne de 1929), mais destinée logiquement à s'étendre à tous les États du monde, et pourquoi, depuis que la crise est survenue, les gouvernements ont abandonné la réalisation de tels projets (1).

137. — **La clef** du problème des échanges internationaux et de l'organisation rationnelle de l'économie internationale se trouve donc dans l'équilibre général économique entre la production et la consommation. Aussi longtemps que ce dernier problème de l'équilibre économique ne sera pas résolu d'une manière satisfaisante, ou bien, aussi longtemps que les nations, qui aspirent à former une unité économique à l'intérieur de laquelle la spécialisation pourrait se développer librement, n'auront pas créé entre elles, sous une forme ou sous une autre, une solidarité économique et budgétaire, analogue à celle qui existe à l'intérieur d'un pays (2), et qui permette une répar-

(1) « A jeter un coup d'œil sur l'histoire des régimes douaniers, on remarque que les périodes de prospérité sont seules des périodes de libéralisme économique. Le protectionnisme grandit partout en période de dépression. » (J. LESCURE, *op. cit.*, 4^e édition, 1932, t. II, p. 504.)

(2) A la Conférence économique internationale de 1927, les difficultés du problème de l'organisation des échanges internationaux qui ont été surtout examinées sont celles que les industries des divers pays auraient rencontrées lorsqu'on aurait abaissé progressivement ou même supprimé les tarifs douaniers à l'abri desquels elles avaient pu se créer et se développer. Cet aspect du problème des échanges internationaux qu'on a surtout cherché à résoudre par les ententes entre producteurs (voir à cet égard les publications remarquables de la S. D. N. : W. H. OUALID, *Les Ententes industrielles internationales et leurs conséquences sociales* ; J. HIRSCH, *Les Monopoles nationaux et internationaux au point de vue des intérêts de l'ouvrier, du consommateur et de la rationalisation* ; D^r KURT WIEDENFELD, *Les Cartels et les Trusts* ; GROSSMANN, *Système de rapprochement économique*, etc.) est sans doute important, mais ce n'est pas le seul qui existe ni même le plus difficile à résoudre car, il envisage la question seulement pendant la période d'essor, au moment où le mécanisme des prix organise spontanément la spécialisation internationale d'une manière profitable à toutes les nations, sinon à l'état transitoire, du moins à l'état permanent. D'après ce que nous savons, il est facile de se rendre compte qu'il n'en serait plus ainsi en période de dépression surtout pour les pays faibles.

tition équitable des charges sociales engendrées par les crises, il est chimérique de demander, aux nations les moins favorisées naturellement, techniquement ou socialement, l'immolation périodique de leur économie nationale sur l'autel de l'économie internationale, immolation qui, du reste, comme nous l'avons vu, loin d'atténuer les effets des crises, serait plutôt de nature d'en aggraver et d'en prolonger les désastres.

Conclusion de la 1^{re} subdivision (Les fondements)

L'irréalité des fondements de la théorie classique limite la portée absolue et la généralité d'application que ses partisans ont tort de lui reconnaître.

138. — Ainsi, l'examen critique, des **fondements** implicite et explicite sur lesquels reposent les théories du commerce international à tendance libre-échangiste, montre que ces fondements sont loin d'avoir la **portée absolue** et la **généralité d'application** que des théoriciens intransigeants leur accordent tacitement ou formellement.

Il n'est pas exact que les différences de mobilité des facteurs de la production ne puissent pas être dommageables à l'intérêt national ; il n'est pas exact qu'un mécanisme automatique règle toujours les échanges internationaux sans entraver et même paralyser l'utilisation des forces productives dont une nation dispose. D'ores et déjà, étant donné l'**irréalité** des fondements de la théorie anglaise de l'échange international — qui nous l'avons vu sont les mêmes que ceux des autres théories du commerce international à tendance libre-échangiste — on peut affirmer que cette théorie est elle-même irréaliste dans la mesure où ces fondements le sont.

Mais il faut faire un pas de plus dans cet examen critique et rechercher si, lorsque les conditions que suppose la réalité des fondements sont remplies, les **déductions** que la théorie anglaise tire de ces prémisses sont justifiées. Il reste à déterminer si l'immobilité totale ou partielle mais harmonique pour tous les facteurs de la production entre pays peut créer à l'occasion de l'échange international de nouveaux conflits entre les intérêts individuels et l'intérêt national. C'est ce qui va faire l'objet de la seconde subdivision du présent titre consacré à l'appréciation critique.

SUBDIVISION II

APPRÉCIATION CRITIQUE DES DÉDUCTIONS DE LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE

PRÉAMBULE

L'aspect des effets de l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation spécialement envisagée par cette théorie : immobilité totale ou partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs. — La méthode d'analyse suivie par cette théorie. Les controverses qu'elle a soulevées. — Division.

139. -- Lorsqu'on veut rechercher dans quels cas l'échange international est opportun ou inopportun pour un pays considéré comme une unité économique, il ne suffit pas d'envisager les hypothèses dans lesquelles la production d'une nation peut être réduite en raison des différences de mobilité des facteurs de la production de pays à pays, il ne suffit pas d'examiner les hypothèses dans lesquelles le mécanisme qui règle la spécialisation internationale peut amoindrir et même étrangler la production indigène, il convient encore de rechercher si l'échange international, en raison de l'**immobilité totale ou partielle** des agents de la production de pays à pays, en raison de l'immobilité absolue ou relative mais **harmonique** pour l'ensemble de ces agents, ne peut pas être défavorable à un pays considéré comme un tout.

Nous avons vu que ce dernier aspect du problème de l'opportunité de l'échange international était même le seul qui ait été examiné spécialement par la théorie classique anglaise du commerce international.

L'objet du problème à résoudre est toujours le même. Il convient de se demander si les principes, suivant lesquels sont distribués entre nations, en vue de leur consommation, les biens produits sous le régime de la division du travail, ne peuvent pas, non seulement

amener à attribuer à un pays tous les gains de la spécialisation mais encore, léser une nation et ne lui laisser en définitive, pour être consommé, un total d'utilités inférieur à celui qu'elle pourrait obtenir si elle appliquait directement la totalité de ses forces productrices à la production, en vue de la consommation directe dans le pays, au lieu d'en affecter une partie à la spécialisation internationale, en vue de l'échange et de l'acquisition indirecte.

Seulement, la solution de ce problème général est ici plus délicate, surtout si l'on veut entrer dans le détail et comparer, comme le fait la théorie classique anglaise, dans les différents cas qui peuvent se présenter, les quantités de marchandises qu'un pays, avec les mêmes forces productives, peut obtenir avant la spécialisation ou après la spécialisation internationale.

Assimilant l'échange international à un troc, la théorie anglaise, au cours de son analyse, ne se sert pas de la monnaie pour mesurer et comparer les sacrifices et les efforts qui, suivant les pays, sont nécessaires pour la production d'une même quantité de marchandises. On sait que pour apprécier ces sacrifices et ces efforts, elle emploie comme commune mesure, soit un facteur concret de la production, le travail, soit un facteur abstrait, le pouvoir productif.

La signification, qu'on a attribuée à cette manière de mesurer la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise à l'aide d'**unités de travail ou de pouvoir productif**, a donné lieu à de nombreuses controverses et à des discussions passionnées. Malgré ces controverses, malgré ces discussions, la portée de cette partie de la théorie classique anglaise de l'échange international semble être encore un des chapitres les plus mystérieux et les plus obscurs de l'économie politique.

140. — Avant donc d'essayer de rechercher directement si l'échange international, en raison de l'immobilité totale ou partielle mais harmonique des facteurs de la production de nation à nation, peut être défavorable à un pays — et lorsqu'il lui est favorable, dans quelle mesure ce pays bénéficie, suivant les circonstances, des avantages de la spécialisation internationale — et afin de mieux préciser la méthode d'analyse à appliquer dans cette matière, il

convient d'apprécier préalablement au point de vue critique la méthode suivie sur ce point par l'école classique anglaise.

On examinera donc successivement :

Chapitre Premier. — La critique de la méthode suivie par la doctrine classique anglaise ;

Chapitre II. — L'influence de l'immobilité totale ou partielle mais harmonique des facteurs de la production sur l'opportunité de l'échange international.

CHAPITRE PREMIER

L'APPRÉCIATION CRITIQUE DE LA MÉTHODE DE LA DOCTRINE CLASSIQUE ANGLAISE

141. — L'avantage de la spécialisation internationale, et par suite de l'échange international, ne peut résider que dans l'économie des forces. Grâce à la spécialisation, on peut produire avec moins d'efforts la même quantité de marchandises, ou ce qui revient au même, plus de marchandises avec les mêmes efforts. Si l'on veut calculer l'économie d'efforts que procure l'échange international, il faut donc choisir une unité qui permette de **mesurer** et de **comparer** l'effort à appliquer à la production d'une même quantité de marchandises **avant et après** la **division internationale du travail**.

Dans une économie monétaire à échange indirect, comme le montre lumineusement M. le P^r Ch. Bodin, « à force d'employer l'unité monétaire comme terme de comparaison entre les biens en usage, à force d'exprimer en francs par exemple le prix de toutes les choses et de tous les actes, nous finissons par reconnaître à la monnaie un certain pouvoir de représenter les biens et les difficultés qu'il faut vaincre pour les obtenir. » « **...de même que chaque satisfaction, chaque effort ou chaque privation est une certaine quantité psychologique** dont le contenu agréable ou pénible est comparable au contenu de n'importe **quelle autre quantité psychologique** (1). »

Dans un régime d'économie monétaire, la monnaie convient donc, non seulement pour mesurer les utilités destinées directement à la consommation (biens directs), mais encore, pour mesurer les utilités indirectes, les biens de production (marchandises ou services) qui servent à obtenir des biens de consommation. Grâce à cette aptitude de la monnaie, il est ainsi possible, pour un stade donné de la technique et pour une marchandise donnée, d'établir

(1) Charles BODIN, *Principes de science économique*, p. 373-374.

une équivalence entre l'efficacité des agents de la production qui ne sont pas homogènes en eux-mêmes et qui ne sont pas homogènes entre eux. Grâce à cette propriété de la monnaie, on peut habituellement, sous un régime d'économie monétaire, comparer les efforts, les difficultés qu'exige la production d'une marchandise produite dans des conditions différentes et dans des lieux différents.

142. — Cependant, ceci suppose que l'unité de monnaie possède, dans les divers endroits où peuvent être produites ces marchandises, la même difficulté d'obtention. Or, dans l'économie internationale, étant donné l'immobilité relative des facteurs de la production, on a vu qu'il existait entre pays une inégalité dans le taux de rémunération des services producteurs et par suite une inégale difficulté d'obtention de la monnaie. C'est ce qui explique que dans la théorie du commerce international, pour mesurer et comparer la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise, c'est-à-dire l'importance des efforts nécessaires pour produire cette marchandise, au lieu d'évaluer ces efforts en monnaie, comme on peut le faire à l'intérieur d'un pays lorsqu'on suppose les capitaux et les personnes parfaitement mobiles à l'intérieur de ce pays, Ricardo et Mill emploient un seul facteur concret de la production le travail, et Bastable un terme de comparaison abstrait le pouvoir productif. Mais ces auteurs ne soulignent pas, comme l'a fait Marshall, l'utilité et la nécessité du choix de cette unité pour comparer les efforts et les sacrifices, c'est-à-dire le coût réel nécessaire à la production de chaque marchandise dans les divers pays, et par suite pour comparer aux autres la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise. Ils établissent seulement indirectement la légitimité de l'emploi d'une unité autre que la monnaie pour mesurer la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise en essayant de montrer que l'échange international peut, en raison de la mobilité entre pays des métaux précieux et de leur distribution dans le monde entier, être assimilé à un troc. Puisqu'ils assimilent l'échange international au troc, ils éliminent par là la monnaie de la théorie de cet échange, et force alors est bien de trouver un autre terme pour comparer les efforts nécessaires à la production d'une même marchandise dans chaque pays, pour comparer la supériorité des divers pays dans la production de la même mar-

chandise et pour mesurer en une unité autre que la monnaie le coût réel de cette marchandise. Seulement, Mill et ses successeurs, au lieu de dégager soigneusement les rapports qui existent entre le coût réel et le coût monétaire d'une marchandise, ont été amenés, comme on l'a vu, en raison d'une terminologie défectueuse, à opposer l'échange international à l'échange individuel en ce qui concerne le rôle du coût de production d'une marchandise dans la détermination de sa valeur. Cette opposition a fait croire à beaucoup d'économistes que les classiques anglais avaient élaboré dans la théorie de l'échange international une théorie de la valeur différente de celle de l'échange en général. C'est ainsi que sont nées les controverses à propos de ce qu'on a l'habitude d'appeler la théorie des « valeurs internationales ».

143. — Afin d'essayer de préciser la vraie portée de la doctrine classique anglaise, ce sont ces controverses qu'il faut d'abord faire connaître et apprécier pour pouvoir faire le départ de ce qui doit être rejeté et de ce qui peut être retenu de ces critiques.

Il convient donc d'envisager :

Section I. — Les controverses et les critiques relatives à la méthode suivie par les classiques anglais dans la théorie du commerce international ;

Section II. — Les reproches qu'on peut adresser à cette méthode.

SECTION I. — LES CONTROVERSES ET LES CRITIQUES RELATIVES À LA MÉTHODE DE LA THÉORIE CLASSIQUE ANGLAISE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les diverses interprétations de la méthode suivie par les classiques. — Les critiques décisives que soulève le choix de l'unité de travail ou de l'unité abstraite de pouvoir productif lorsqu'on considère ces unités comme moyen d'évaluer dans la réalité le coût en sacrifices des diverses marchandises. — Le sens et la portée qu'il convient de donner aux unités de coût réel choisies par les classiques et les néo-classiques anglais (unité des théories du fondement et de la détermination de la valeur quelle que soit la nature de l'échange, intérieur ou extérieur).

144. — La méthode de la théorie anglaise de l'échange international a depuis longtemps soulevé de nombreuses critiques.

Avant la fin du XIX^e siècle, Macleod, l'économiste anglais qui avait sévèrement attaqué sur plusieurs points la doctrine classique,

a critiqué avec une particulière âpreté la théorie de l'échange international à ce point de vue.

Il affirme que « d'après le principe de continuité qui domine la science moderne inductive, il ne peut y avoir qu'une **loi de la valeur**, quelles que soient les époques et les pays », et il accuse Ricardo et Stuart Mill de « faire fi de la méthode de la science moderne depuis Galilée pour revenir à la physique d'Aristote (1) ».

Peu de temps après, un autre économiste anglais, Shadwell, critique aussi la doctrine de Stuart Mill sur la valeur internationale, parce qu'elle n'a pas « réellement expliqué le sujet, mais simplement posé à nouveau le problème d'une façon différente ». D'après cet auteur, « la valeur d'une marchandise étrangère dépendrait de trois facteurs, le coût de la production, la différence entre la productivité du travail entre les deux pays et le coût de transport (2). »

Pareto, dans son *Cours d'économie politique* paru en 1896, reproche à Cairnes, d'avoir cru que le coût (en ophélimité) des marchandises dépend du travail et de l'abstinence. « Les sacrifices qu'ils font en concourant à la production sont des quantités hétérogènes, qu'on ne saurait sommer ensemble. Une chose n'est pas un coût objectif en ophélimité ; elle a des coûts subjectifs différents suivant les différents individus (3). »

Dans un article paru en 1926 dans *The Quarterly Journal of Economics*, M. le P^r Mason (4), reprenant la théorie des valeurs internationales depuis Ricardo jusqu'à Marshall en passant par Stuart Mill, Cairnes et Bastable, s'est efforcé d'établir la contradiction qui existerait entre les deux doctrines de la valeur, celle de la valeur internationale et celle de la valeur en général. Il conclut que cette contradiction implique soit une réhabilitation de la théorie du coût comme fondement de la valeur en général, soit l'abandon de cette théorie du coût dans la théorie des valeurs internationales afin de donner, de toute façon, le même fondement à la théorie des valeurs internationales et à la théorie de la valeur en général.

M. Haberler, dans un article paru en 1930 dans *Weltwirtschafts-*

(1) H. D. MACLEOD, *Principles of Economical Philosophy*, Londres, t. I, 2^e édition, p. 187.

(2) Cité par BASTABLE, *op. cit.*, p. 251.

(3) W. PARETO, *Cours d'économie politique*, p. 222.

(4) Ed. S. MASON, *The Doctrine of Comparative cost*, novembre 1926, p. 63.

tliches Archiv (1), a cru trouver le fondement commun de ces deux valeurs dans une théorie basée sur le coût subjectif qui ressemble beaucoup au fondement que Pareto attribuait à la valeur.

M. le Pr Ohlin, dans un ouvrage récent (2), a critiqué aussi sévèrement la théorie de la valeur-travail et la théorie classique des valeurs internationales en reprenant les arguments de ses prédécesseurs.

145. — Si l'on voit, comme peuvent le laisser croire certaines expressions maladroites ou le défaut d'explications sur la portée à attribuer à certaines unités choisies par les classiques ou leurs successeurs, si l'on voit, dans la mesure, en unités de travail ou en unités de pouvoir productif, de la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise, un nouveau fondement de la valeur, il n'est pas difficile de montrer que ni le travail, ni le pouvoir productif ne sauraient servir de base à une nouvelle théorie de la valeur, et ne sauraient aussi permettre de comparer **dans la réalité** la supériorité d'un pays par rapport à un autre dans la production d'une marchandise.

Ricardo, James Mill, Stuart Mill, Marshall, pour mesurer la supériorité d'un pays sur les autres, c'est-à-dire pour mesurer le coût réel d'une marchandise, prennent comme unité la journée de travail. Les qualités essentielles que doit posséder une commune mesure sont l'homogénéité et la stabilité. Or, rien n'est plus hétérogène que le travail et rien n'est plus variable que la productivité d'une journée de travail. Les variations de rendement d'une journée de travail dépendent non seulement de sa durée, de l'intensité du travail, de l'habileté et de l'adresse de l'ouvrier, mais encore de son éducation professionnelle et surtout du cadre où il exerce son activité, selon qu'il travaille sans outil, ou avec un outillage ordinaire, ou avec un outillage très perfectionné.

Ainsi, avec ce critérium de la productivité, on est obligé de négliger les éléments les plus importants qui influent sur l'efficacité du travail. Pour que le travail pût servir de commune mesure de la supériorité dans la production, il faudrait supposer d'abord un monde économique où la proportion du travail et des autres agents de la production fût **invariable** quelle que soit la nature des branches de

(1) *Die Theorie der Komparativen Kosten*, Welt. Arch. 1930, 32 band, heft 2, p. 347.

(2) B. OHLIN, *Interregional and international Trade*, 1933, voir les Appendices II et III.

la production, quelle que soit la diversité des entreprises dans la même branche ; il faudrait supposer ensuite qu'il est possible d'établir une relation entre la productivité des divers travaux d'intensité ou de qualité différente et que cette relation est encore **invariable** dans le temps et dans l'espace.

Poser nettement les conditions qu'implique la mesure de la supériorité dans la production par le travail, c'est se rendre compte à l'évidence que ces conditions sont loin d'être réalisées dans le monde réel et surtout dans le régime actuel de la production. Étant donné que l'unité qui doit servir à évaluer une chose doit être exactement comparable à cette chose, ou se trouver avec elle dans un rapport toujours le même, il est manifeste que le travail doit être rejeté en tant que mesure de la productivité. Vouloir le faire servir à cette fin, est une prétention aussi vaine que d'essayer de fixer le poids d'un bloc non homogène en pesant une portion indéterminée de ce bloc.

146. — Pour échapper à ces critiques, Bastable n'a pas choisi comme commune mesure pour apprécier la supériorité dans la production un facteur concret de la production, mais un facteur abstrait, le pouvoir productif en général. Comme on l'a indiqué, il a évalué la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise, non d'après la quantité de cette marchandise que ce pays peut produire avec un nombre déterminé de journées de travail, mais d'après le nombre, plus ou moins élevé, d'unités de cette marchandise qu'il peut obtenir avec un nombre déterminé d'unités de pouvoir productif.

Bastable fait remarquer que le terme pouvoir productif est employé « pour éviter la maladresse, si ce n'est plus, qui consiste à estimer les efforts d'un pays en unités de travail ou de capital, façon de procéder qui permet à la critique de parler de l'élément omis comme étant une condition essentielle (1) ».

C'est sans doute parce que la théorie du commerce international ne compare pas directement les coûts absolus de production mais les coûts relatifs, c'est-à-dire les rapports entre deux coûts absolus, que Bastable fait encore observer que les unités de pouvoir productif « n'ont pas besoin d'être nécessairement ou même ordinairement les mêmes dans les deux pays ; par exemple l'unité en *A* peut être 1 journée de travail et 5 livres en capital, en *B* elle peut être

(1) *Op. cit.*, p. 32-33.

10 journées de travail et 30 livres en capital » (1). Cette dernière remarque est sans doute mathématiquement exacte : la valeur d'un rapport ne change pas lorsqu'on fait subir les mêmes transformations aux deux termes de ce rapport. D'après cette propriété des rapports, il semble que pour mesurer la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise il suffirait donc de prendre la même unité de pouvoir productif dans chaque pays, mais qu'il n'est pas nécessaire que les unités de pouvoir productif entre pays soient les mêmes.

Bien que ces observations soient mathématiquement indiscutables, elles n'empêchent pas que, dans la réalité, la comparaison de la supériorité d'un pays par rapport à un autre dans la production d'une marchandise, pour connaître la marchandise qui sera importée ou celle qui sera exportée dans chaque pays, n'est pas possible. Parce qu'on saura, qu'un pays produit 10 unités d'une marchandise avec 2 journées de travail et 500 livres en capital, et qu'un autre pays produit la même quantité de marchandises avec 12 journées de travail et 30 livres en capital, on ne pourra pas dire lequel de ces deux pays produit cette marchandise au coût le moins élevé, et par conséquent, lequel des deux pays doit exporter ou importer la marchandise. De même, si dans un pays, une entreprise produit 10 unités d'une marchandise avec 3 journées de travail et 300 livres en capital et une autre entreprise produit la même quantité de marchandises avec 8 journées de travail et 40 livres en capital, on ne pourra pas déterminer quelle est l'entreprise qui produit la marchandise avec le coût réel le moins élevé, et on ne pourra pas non plus savoir si une des deux entreprises, ou les deux entreprises, de ce pays sont supérieures dans la production de cette marchandise aux entreprises du pays voisin qui produisaient la même quantité de marchandises avec, par exemple, 6 journées de travail et 200 livres en capital.

On peut donc conclure, avec M. le Pr Mason, que « l'efficacité de l'unité productive dépend largement, sinon essentiellement, de l'organisation des facteurs de la production et de leur proportion respective,... La combinaison des facteurs la plus efficace pour la production d'un produit peut ne pas être aussi efficace pour un

(1) *Op. cit.*, p. 33.

autre ; aussi, à moins qu'on puisse ramener les facteurs de la production l'un à l'autre, il devient impossible de comparer les unités productives standard (1). » C'est ce qui fait écrire encore à M. le P^r Mason que « le principe de l'efficacité relative de pouvoir productif chez Bastable représente un simple changement verbal du principe de l'efficacité relative du travail de Ricardo et de Stuart Mill » (2).

Ainsi, il n'est pas douteux, que le pouvoir productif comme le travail, ne sauraient, en raison de l'infinie variété de l'agencement des facteurs de la production et de l'hétérogénéité de ces facteurs (3), permettre de mesurer et de comparer dans la réalité les efforts nécessaires à la production d'une marchandise, soit entre les entreprises d'un même pays, soit entre les entreprises de pays différents.

147. — Pour savoir cependant, si les critiques, qu'on a ainsi adressées à la théorie classique anglaise de l'échange international en ce qui concerne la mesure des coûts réels et le choix du critérium destiné à comparer la supériorité dans la production, sont justifiées, il convient de se demander s'il est vraiment **nécessaire**, d'être à même de pouvoir mesurer dans chaque entreprise le coût réel de l'unité de la marchandise produite pour pouvoir prouver, comme se propose de le faire la théorie classique anglaise de l'échange international, que lorsque les relations commerciales entre plusieurs pays sont possibles, chaque pays tend à exporter, et a intérêt à exporter, la, ou les marchandises dans la production de laquelle, ou desquelles, à défaut de supériorité absolue, il a la moindre infériorité. Pour démontrer cette proposition essentielle, qui est le fondement du libre-échange, est-il besoin vraiment d'envisager le processus de la production dans toute sa complexité et d'établir l'équivalence qui peut exister entre l'efficacité de divers facteurs de la production ?

On vient de voir, que la recherche d'une telle équivalence est vaine, car elle varie à l'infini, dans l'espace d'entreprise à entreprise, et dans le temps avec l'évolution de la technique. Ce qu'il suffit de montrer c'est, au contraire, que dans l'économie internationale, malgré la mobilité imparfaite entre pays de certains facteurs de production, le jeu spontané des intérêts individuels aboutit, grâce à

(1) Ed. S. MASON, *op. cit.*, p. 85.

(2) *Op. cit.*, p. 84.

(3) En raison de la variabilité des risques, le capital qui, à première vue, semble homogène, ne l'est pas réellement lorsqu'il collabore avec le travail à la production des marchandises.

la division internationale du travail et à l'échange, à faire exporter par les producteurs nationaux les marchandises que le pays peut produire avec le moins d'efforts, et que l'exportation de ces marchandises permet au pays de se procurer par l'importation un total d'utilités au moins égal à celui qu'il aurait pu obtenir avant la spécialisation s'il avait appliqué l'ensemble de ses forces productrices à la production des marchandises importées.

Pour prouver cela, si l'on suppose, comme le **font implicitement et tacitement les classiques anglais, qu'à l'intérieur d'un même pays l'intérêt personnel des propriétaires des facteurs de la production, aussi bien que l'intérêt personnel de l'entrepreneur qui fait collaborer l'ensemble de ces facteurs, seront les meilleurs guides pour faire trouver aux agents de la production, dans chaque cas particulier, la combinaison qui, à égalité d'efforts, réalise le maximum de rendement**, il n'est pas nécessaire de se préoccuper de rechercher l'influence exacte de l'efficacité des divers facteurs de la production dans chaque cas particulier, ni de déterminer l'équivalence qu'on peut établir entre eux. Il suffit de montrer qu'il existe un mécanisme spontané qui, malgré l'immobilité relative des facteurs de la production entre groupes non concurrents, entre pays, fonctionnera toujours de manière que chaque groupe, que chaque pays recevra, à **égalité d'efforts**, et grâce à l'échange, au moins autant d'utilités qu'il pourrait en obtenir si la spécialisation, déterminée par le jeu spontané des intérêts individuels, n'existait pas.

Si l'on accepte l'existence de l'action régulatrice de la concurrence à l'intérieur d'un pays, la méthode, suivie pour mesurer les efforts d'un pays **avant et après** la spécialisation, importe peu. **Le choix de l'unité pour comparer ces efforts avant et après la spécialisation est indifférent**. Il suffit que, dans la description du fonctionnement du mécanisme qui règle spontanément la spécialisation internationale, on se serve d'un terme de comparaison stable, afin qu'on puisse montrer, qu'avec les mêmes efforts, un pays obtient, par l'échange international, au moins autant d'utilités que si cet échange n'existait.

Étant donné l'objet même du problème, le choix d'une unité, pour mesurer les efforts d'un pays **avant et après** la spécialisation, **n'est qu'un moyen commode qui permet** dans l'analyse de se rendre compte de **l'égalité des efforts après et avant** l'existence de la spécia-

lisation internationale, afin de pouvoir comparer aisément le total des utilités obtenues par chaque pays avant et après l'échange. Ce qui peut rendre l'échange opportun pour un pays, ce n'est pas la manière suivant laquelle les forces productives du pays, c'est-à-dire ses efforts en travail ou capital, sont plus ou moins bien utilisés, puisque par hypothèse on suppose que l'intérêt personnel, avant comme après la spécialisation, pousse ces facteurs à obtenir, dans chaque cas particulier, l'efficacité maximum ; ce qu'il importe de montrer, c'est que lorsque les relations commerciales seront établies entre divers pays, les facteurs de la production peuvent trouver une meilleure utilisation et procurer ainsi au pays, par l'échange, plus d'utilités qu'il ne pouvait obtenir sans cette spécialisation. Mais la preuve de tout cela est évidemment **indépendante** du choix de l'unité pour mesurer l'ensemble des efforts qu'un pays, à un moment donné, peut disposer sous forme des divers facteurs de la production ; et la preuve de tout cela est aussi **indépendante** de la simplification qu'on peut apporter dans la description du processus de la production, puisque par hypothèse, après comme avant la spécialisation, on suppose que l'intérêt personnel suffira, étant donné les conditions naturelles ou sociales de la production dans chaque pays, à faire rentrer chaque facteur de la production dans la combinaison qui est de nature, à égalité d'efforts, de donner le maximum de rendement, soit en quantité de marchandises consommées directement avant la spécialisation, soit en quantité de marchandises obtenues par l'échange après la spécialisation.

Dans cette interprétation de la pensée des économistes anglais, les unités, qu'ils ont choisies pour mesurer le coût réel, et par suite la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise, sont de simples constructions de l'esprit, des termes de comparaison abstraits mais commodes, parce que homogènes et stables, destinés à servir de clef, comme l'atome en chimie, afin de rendre facilement intelligible l'explication du fonctionnement du mécanisme qui règle spontanément la spécialisation lorsque les relations commerciales sont ouvertes entre les deux pays, et qui permettent, en même temps, d'apprécier commodément l'opportunité au point de vue national de la division internationale du travail et de l'échange international.

La portée qu'il faut attribuer à la mesure du coût réel chez les

classiques anglais est donc tout à fait limitée. Le choix d'une unité pour comparer la supériorité dans la production des divers pays, n'implique pas qu'ils attribuent à la valeur un fondement nouveau. Des économistes éminents, comme Stuart Mill, et Marshall, ont pu sans se contredire, rejeter la théorie de la valeur-travail tout en choisissant le travail comme unité supposée stable et homogène pour comparer les efforts après et avant la spécialisation internationale.

148. — Il est du reste aisé de montrer directement que le but poursuivi par la théorie anglaise de l'échange international n'implique pas l'existence d'une théorie nouvelle de la valeur, et qu'il ne saurait exister de fondement différent ou des lois différentes pour la valeur, suivant que l'échange a lieu entre individus d'un même pays ou entre individus appartenant à des pays différents.

Les mobiles qui poussent les hommes à acquérir ou à céder des biens sont en effet les mêmes que les coéchangistes appartiennent à la même nation ou à des nations différentes. Ces mobiles se résument, dans les deux cas, dans l'utilité marginale que les individus trouvent, ou espèrent trouver, dans la possession de ces biens. Et si l'on admet, avec certains économistes (1), qu'une place doit être faite, à côté de l'utilité finale, en tant que fondement de la valeur, au coût de production, le fait, que les facteurs de la production ne sont pas parfaitement mobiles de pays à pays et que le pouvoir d'acquisition de la monnaie peut varier de nation à nation, ne saurait changer le rôle que, d'après ces économistes, le coût de production occupe dans la théorie de la valeur.

Si dans un pays la capacité d'achat de la monnaie est plus élevée que dans un autre, et si l'on suppose que l'état psychologique des vendeurs des services producteurs est le même que dans les autres pays, le point où, pour ces vendeurs, l'utilité égale la désutilité, le point où les satisfactions qu'ils escomptent de la rémunération qu'ils reçoivent de ces services égalent la peine que ces services leur infligent, sera atteint dans ce pays pour un nombre moins élevé d'uni-

(1) Voir MARSHALL, *Principes d'économie politique*, liv. V, chap. XIV ; trad. franç., p. 225-238.

Voir aussi AFTALION, *Cours de Doctorat* 1929-30, p. 92-114.

tés monétaires de même valeur nominale, **mais la manière** suivant laquelle l'utilité marginale et le coût de production interviendront sera la même, et au moment où l'égalité sera atteinte, le coût réel exprimé en abstinence, en désutilité sera encore le même que dans les autres pays.

Donc, quel que soit le fondement que l'on assigne à la valeur, ce fondement sera le même que l'échange ait lieu entre individus d'un même pays ou entre individus appartenant à des pays différents.

149. — Il est facile de se rendre compte qu'il en est encore ainsi de la loi générale de la valeur, ou plus exactement de l'ensemble des principes connus sous le nom de la loi de l'offre et de la demande.

Que les coéchangistes appartiennent à des pays différents, entre lesquels la monnaie a un pouvoir d'acquisition variable en raison de l'immobilité relative des agents de la production, cela ne saurait changer sur le marché international l'interdépendance qui existe, comme sur le marché intérieur, entre la demande et l'offre d'une part, et les prix d'autre part, cela ne saurait empêcher la relation de mutuelle dépendance qui existe entre les estimations individuelles des acheteurs et des vendeurs, le prix d'une marchandise et le prix des autres marchandises. L'influence de l'élasticité de l'offre et de la demande, les causes et les effets des changements de l'offre et de la demande sont les mêmes pour les deux marchés. La variabilité du pouvoir d'acquisition de la monnaie de pays à pays n'empêche pas les prix de se fixer sur le marché mondial comme sur le marché national à un taux unique tel que les quantités offertes égalent les quantités demandées et que les quantités de marchandises vendues et celles des marchandises achetées soient les plus grandes possibles.

Il faut noter que c'est précisément l'existence de **l'unité de prix sur le marché international** qui permet à certains pays moins favorisés dans la production de toutes les marchandises par rapport à l'étranger, de **compenser l'infériorité dans la production exprimée en coût réel grâce au plus grand pouvoir d'acquisition que la monnaie possède dans ces pays.**

150. — L'identité du fondement de la valeur et des principes

généraux qui déterminent les prix est donc complète entre les deux échanges, extérieur et intérieur (1).

Ainsi, la méthode de comparaison des coûts réels, suivie par les classiques anglais pour mesurer la supériorité dans la production d'une marchandise entre pays, ne tend pas à créer une nouvelle théorie des valeurs internationales distincte de la théorie de la valeur en général, comme l'ont cru beaucoup d'économistes. Elle ne nie pas non plus que la supériorité dans la concurrence internationale, comme dans la concurrence à l'intérieur d'un pays, appartient, toutes choses égales d'ailleurs, aux producteurs qui peuvent offrir les mêmes marchandises au prix de revient le plus bas, en raison de l'efficacité plus grande des facteurs de la production, ou en raison, à égalité d'efficacité de ces facteurs, de la rémunération moins élevée en monnaie que reçoivent dans un pays les services producteurs.

La théorie classique n'absorbe donc pas en réalité la notion de coût pécuniaire au profit de celle de coût réel comme on l'a souvent pensé. Elle ne néglige pas le rôle de la monnaie dans l'échange international, puisque en dernière analyse, elle repose toute entière sur le rôle qu'elle assigne à la monnaie dans cet échange international **pour traduire en supériorité absolue exprimée en monnaie la moindre infériorité en coût réel** d'un pays dans la production d'une marchandise, lorsque l'exportation de cette marchandise est nécessaire pour équilibrer la balance des dettes et des créances de ce pays. Si elle ne s'occupe que des coûts réels, et non des coûts exprimés en monnaie, lorsqu'elle se propose d'apprécier la supériorité de la production d'une marchandise dans un pays, c'est pour pouvoir évaluer facilement, avec une commune mesure stable, l'économie des forces productives qui résultent de la division internationale du travail et de l'échange international.

En montrant qu'avec la spécialisation internationale la production d'une même masse de marchandises exige moins de forces productives qu'avant la spécialisation, ou ce qui revient au même, que la même quantité de forces productives permet d'obtenir une masse plus grande de marchandises, elle veut prouver que, comme

(1) M. le Doyen Reboud qui, comme on l'a déjà indiqué, a donné dans la 1^{re} édition de son *Précis*, un remarquable exposé de la théorie anglaise (voir liv. V, titre II) n'est pas tombé dans l'erreur ci-dessus signalée et a pris soin de bien souligner (n° 1104) qu'il n'y a qu'une loi de la valeur.

l'échange à l'intérieur d'un pays, l'échange international, qui s'établit spontanément entre nations, est avantageux à ces diverses nations, bien qu'entre elles la mobilité des facteurs de la production ne soit pas parfaite, alors qu'elle suppose que cette mobilité est parfaite à l'intérieur de chacune d'elles.

151. — Ainsi interprétée, on ne peut pas dire qu'en tant qu'abstraction auxiliaire, en tant que terme de comparaison stable et homogène, destiné à faire comprendre comment et quand l'échange international est opportun au point de vue national, la notion de supériorité de la production exprimée en travail ou en pouvoir productif, comme on la trouve dans la théorie classique anglaise, soit une notion fausse.

Elle n'en soulève pas moins de graves objections à d'autres points de vue, et c'est ces objections qu'il faut maintenant aborder.

SECTION II. — LES INCONVÉNIENTS DE LA MÉTHODE DE LA THÉORIE ANGLAISE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

Défaut d'explication de la portée de cette méthode chez les classiques et leurs successeurs. Terminologie défectueuse. — Inconvénients et dangers de la simplification du processus de la production qu'entraîne l'élimination de la monnaie dans l'analyse de l'échange international. — Possibilité de conserver la monnaie comme commune mesure du coût réel de la production des marchandises dans les divers pays en précisant préalablement les conditions dans lesquelles on doit suivre les effets de l'échange international sur l'intérêt national après l'ouverture des relations commerciales.

152. — Le premier reproche très grave qu'encourt la méthode de la théorie classique anglaise est relatif à la **forme** qui a été donnée à cette théorie par les économistes qui l'ont exposée. Ricardo, Mill, Bastable et leurs successeurs n'ont pas pris soin de préciser assez nettement la portée de la méthode qu'ils ont suivie. Ils n'ont pas pris soin d'indiquer quelle était la structure logique de cette théorie, de marquer d'une manière suffisamment claire les rapports que cette théorie établissait entre le coût réel et le coût monétaire (1).

(1) Alfred Marshall a tracé d'une manière heureuse la distinction qu'on doit établir entre ces deux coûts. Voici ce qu'il écrit :

« ...la production d'une marchandise demande généralement des travaux de diverses sortes et des capitaux employés sous diverses formes. Les efforts nécessités par les diverses

Le défaut d'explications détaillées et précises sur ce point essentiel, a été, comme on l'a vu, la source de nombreux malentendus et de longues controverses stériles qui auraient pu être évités si les économistes, qui ont pris pour terme de comparaison la notion de supériorité exprimée en coût réel, avaient pris la précaution de souligner le véritable but et la vraie portée de cette notion.

153. — Ricardo, les deux Mill et Bastable ont eu tort d'employer l'expression malheureuse de « **valeurs internationales** » pour désigner l'évaluation des sacrifices et des efforts que nécessitent à un moment déterminé la production d'une marchandise dans un pays, étant donné les conditions naturelles, techniques ou sociales qui existent à ce moment dans ce pays. C'est l'emploi inopportun, de cette expres-

sortes de travaux qui, directement ou indirectement, sont impliqués par la production de cette marchandise, en y ajoutant la privation, ou plutôt l'attente nécessaire pour économiser le capital nécessaire à cette production, tels sont les efforts et les sacrifices dont l'ensemble sera désigné sous le nom de **coût réel** de production de la marchandise. Les **sommes** qui ont dû être payées pour ces efforts et sacrifices seront désignées soit sous le nom de **coût pécuniaire de production**, soit, pour plus de brièveté, sous le nom de **dépenses de production**; ce sont les prix que l'on doit payer pour provoquer une offre suffisante des efforts et de l'attente nécessaire pour la production, ou en d'autres termes, c'est son prix d'offre. » Et en note :

« Mill et quelques autres économistes ont suivi la pratique de la vie ordinaire en employant le terme « coût de production » dans deux sens, tantôt pour signifier la difficulté de produire un objet et tantôt pour exprimer les déboursés en espèces qu'il faut faire pour inciter les gens à vaincre cette difficulté et à produire cet objet. Mais, en passant d'un emploi de ce terme à l'autre sans avertissement explicite, ils ont provoqué bien des malentendus et bien des controverses stériles. L'attaque dirigée contre la doctrine de Mill relative au coût de production dans ses relations avec la valeur, attaque contenue dans *Leading Principles* de CAIRNES, fut publiée aussitôt après la mort de Mill; et malheureusement l'interprétation que Cairnes donne des termes employés par Mill fut généralement admise comme faisant autorité, parce qu'il était regardé comme étant un disciple de Mill. Mais dans un autre article de l'auteur du présent livre sur *Mill's Theory of Value* (*Fornightly Review*, avril 1867) il est soutenu que Cairnes avait mal compris la pensée de Mill, et n'avait pas vu plus juste, ou même avait vu moins juste que n'avait fait Mill. »

Malheureusement, ceci ne se trouve pas au livre III concernant le Commerce international du volume que A. MARSHALL a consacré à la *Monnaie au Crédit et au Commerce*, mais au liv. V, chap. III des *Principes d'économie politique*, trad. franç., t. II, p. 26.

Lorsqu'il aborde au livre III précité, l'exposé de la méthode qu'il suit pour étudier l'échange international, Marshall, après avoir montré, comme nous l'avons indiqué lorsque nous avons exposé la théorie classique (voir *supra* n° 23), que l'or ne pouvait pas être « une bonne mesure de la valeur dans le commerce international », ajoute seulement :

« Pour éviter cette difficulté (de la variabilité du pouvoir d'acquisition de l'or de pays à pays) Mill prend un yard de drap pour représenter les produits d'un pays et un yard de toile pour représenter les produits de l'autre. Mais il semble préférable de supposer que les exportations de chaque pays se composent de balles-type (représentative bales) qui représentent chacune un ensemble uniforme de dépense de son travail (de toute espèce) et de son capital. » (*Money, Credit and Trade*, p. 157.)

Dans les appendices H et J de l'ouvrage ci-dessus, Marshall se sert de la journée de travail, comme unité de coût réel, sans donner aucune explication.

sion de « valeurs internationales », qui a beaucoup contribué à faire croire que la théorie de l'échange international chez les classiques anglais impliquait une nouvelle théorie de la valeur. L'expression de « valeurs internationales » est donc une expression qui devrait être bannie de la théorie de l'échange international, qui ne se propose pas d'élaborer à l'occasion de l'échange international une théorie de la valeur différente de celle de l'échange en général, mais dont **le but** est seulement de **rechercher**, étant donné les conditions particulières de cet échange, **dans quels cas cet échange est avantageux**, et dans quels cas il peut être désavantageux **pour un pays**.

154. — Ce qui a contribué encore à obscurcir et à embrouiller à plaisir la théorie de l'échange international et l'a fait aiguiller vers une nouvelle théorie de la valeur, c'est l'opposition, qu'à la suite de Stuart Mill, certains économistes ont établie entre la loi qui règle sur le « coût de production » la valeur d'échange à l'intérieur d'un pays et la différence des « coûts relatifs » qui règle les « valeurs internationales ». Nous avons indiqué (1) déjà ce qu'il fallait penser de cette dernière opposition. Il n'en est pas moins vrai que cette opposition a donné un semblant de confirmation à la théorie dite des « valeurs internationales », et a alimenté les controverses et les discussions (2) relatives à la signification et à la portée de la théorie des « valeurs internationales » et à la notion de **coût réel**. Ces controverses ont compliqué à l'extrême la théorie de l'échange international, et lui ont donné un aspect aride, abstrait et même abstrus, comme l'a écrit Charles Gide, qui explique en grande partie la répugnance des économistes du Continent à son égard.

155. — En dehors de ces déviations et altérations fâcheuses que le critérium choisi par la théorie classique anglaise pour mesurer le

(1) Voir *supra* n^{os} 121-122.

(2) Outre les ouvrages et les articles déjà cités dans ce chapitre, voir notamment les controverses contenues dans les articles de : J. VINER, *The Doctrine of Comparative Costs*, *op. cit.*; KEMPER-SIMPSON, *A Re-examination of the doctrine of comparative costs* (*The Journal of Political Economy*, 1927, p. 465); A. C. PIGOU, *Disturbances of Equilibrium in International Trade* (*The Economic Journal*, 1929, p. 344); G. HABERLER, *The Theory of Comparative Costs once more* (*Q. J. E.*, 1929, vol. 43, p. 375); A. YOUNG, *Marshall on Consumers'-Surplus in International Trade* (*G. J. E.*, 1924, vol. 39, p. 144); H. DAVENPORT, *Non-Competing Groups* (*Q. J. E.*, 1925, vol. 40, p. 52); J. WILLIAMS, *The Theory of International Trade Reconsidered* (*The Econ. Journ.*, 1929, p. 194). — Pour une bibliographie plus complète voir l'index bibliographique à la fin de l'ouvrage.

coût réel a engendré, **la simplification du processus** de la production, implicitement exigée par le critérium généralement choisi, le travail, a fait donner à cette théorie une idée fausse de l'efficacité de la production et des causes qui peuvent influencer sur cette efficacité.

Si afin de simplifier le raisonnement et de permettre de suivre plus facilement le mécanisme de l'échange international on réduit la production à un seul facteur, le travail par exemple, comme ce facteur est relativement immobile, on est naturellement tenté à ne pas tenir compte des variations très importantes de l'efficacité que la production peut subir du fait de la plus grande mobilité des autres facteurs de la production et surtout du capital.

En simplifiant le processus de la production à l'extrême et en le ramenant à un seul facteur, on est porté ensuite à ne voir dans l'échange international que les avantages qui résultent des importations, et on n'aperçoit pas les pertes qui peuvent provenir de la **réduction de la production**, puisque la simplification qu'on a faite de la production conduit à supposer cette dernière invariable. Ceci explique en partie, pourquoi les classiques anglais n'ont donné qu'une vue tronquée et mutilée de l'opportunité de l'échange international, pourquoi ils ont uniquement insisté sur les avantages que cet échange procurait aux nationaux d'un pays en tant que consommateurs, et pourquoi ils n'ont pas signalé les pertes que ces mêmes nationaux pouvaient subir en tant que producteurs.

Une simplification sans importance apparente peut ainsi amener à négliger les caractères essentiels du phénomène qu'on examine : la plus grande mobilité entre pays du capital et des autres facteurs de la production par rapport au travail et les effets qui résultent de cette plus grande mobilité.

156. — D'autre part, l'élimination, par la théorie anglaise de l'échange international, de la monnaie, en tant que commune mesure des coûts réels entre pays, a amené cette théorie à concevoir l'échange international **sous forme de troc** et à ne pas voir que cette conception conduit à négliger le danger d'étouffement et d'étranglement qui menace la production des pays les moins favorisés en temps de crise.

157. — Le mode d'évaluation du coût réel de production d'une marchandise en une unité autre que la monnaie présente aussi d'autres inconvénients.

En ce qui concerne l'exposition de la théorie de l'échange international, il ne permet pas de donner une vision claire et concrète du fonctionnement du mécanisme grâce auquel les pays, qui ne possèdent pas par rapport à l'étranger la supériorité absolue dans la production d'un nombre suffisant de marchandises dont l'exportation pourrait leur permettre d'équilibrer les importations, peuvent cependant arriver en temps normal à exporter à cette fin assez de marchandises dans la production desquelles ils ont la moindre infériorité, grâce à l'**augmentation du pouvoir d'acquisition de la monnaie** à l'intérieur du pays, et par suite, grâce à l'abaissement du coût exprimé en monnaie par rapport au prix de revient des concurrents étrangers.

C'est parce que l'unité du coût réel autre que la monnaie, journée de travail ou pouvoir productif, que les classiques ou les néo-classiques anglais ont choisie, les a obligés à **dissocier**, dans l'analyse qu'ils ont donnée de l'échange international, l'étude des variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie de nation à nation de la description des différentes hypothèses d'échange qu'ils ont envisagées, que plusieurs économistes (1) ont reproché à la théorie anglaise de n'avoir pas expliqué comment un pays, qui était inférieur dans la production de toutes les marchandises par rapport aux autres, pouvait arriver cependant à exporter des marchandises ou des services pour équilibrer les éléments passifs de sa balance.

Les économistes récents (2), partisans de l'analyse classique, n'ont pas commis cette faute d'exposition. Au cours des diverses étapes de l'analyse de l'échange international, telle qu'elle est présentée par la théorie anglaise, ils ont décrit simultanément comment les variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie de pays à pays, et par conséquent les variations de la rémunération exprimée en mon-

(1) Ainsi, M. H. Barrault critiquant, à l'occasion de l'exposé des doctrines de Cournot sur le commerce international, le principe des coûts comparés tel qu'on le trouve décrit dans Stuart Mill écrit en ce qui concerne la situation respective de deux pays A et B dont le premier A peut obtenir les chaussures à 10 francs la paire et les chapeaux à 20 francs l'unité et dont le second B ne peut produire que les chaussures à 12 francs la paire et les chapeaux à 36 francs l'unité : « On s'explique bien comment A va se livrer à la fabrication des chapeaux à 20 francs, mais on ne s'explique pas comment en B les producteurs de chaussures à 12 francs pourront soutenir la concurrence. » (*Revue d'Histoire économique et sociale*, 1912, p. 123.)

(2) Voir notamment la I^{re} partie de l'ouvrage de F. W. TAUSSIG, *International Trade*, The Macmillan Company, 3^e édit., 1929, où est exposée la théorie classique anglaise du commerce international.

naie des divers services producteurs (salaires, loyers, intérêts), pouvaient toujours — du moins en période d'essor — permettre à un pays d'exporter des marchandises et des services pour payer le montant de ses importations.

158. — Le mode d'évaluation du coût réel en un terme de comparaison homogène autre que la monnaie, empêche enfin de saisir sur le vif le mécanisme qui, dans la réalité, arrive à établir une équivalence entre l'efficacité des facteurs hétérogènes de la production. Ce mode d'évaluation ne permet pas de se faire une idée exacte de la manière suivant laquelle l'action de tous les facteurs si différents de la production peut se totaliser, ou se compenser suivant les cas, en influant sur la détermination du prix de revient et **en se ramenant** par l'intermédiaire des variations de ce prix de revient **à une commune unité**, à un commun dénominateur qui est la monnaie.

Cette simplification du processus de la production habitue peu à peu l'esprit à perdre de vue **les causes dont dépend réellement l'efficacité de la production** et peut conduire à des résultats surprenants.

Une preuve éclatante du danger que présentent de telles simplifications est le renversement de l'analyse classique de l'échange international qui a été fait tout récemment par M. Manoïlesco en partant d'une vue schématisée et simplifiée de la production qui ressemble à celle des classiques, et en prenant, comme terme de comparaison de coût réel, dans l'analyse de la production, le même facteur qu'ont choisi Ricardo et Stuart Mill : le travail. Cet auteur, comme nous le verrons dans la seconde partie de cet ouvrage, est ainsi arrivé à des conclusions diamétralement opposées à celles des classiques anglais. C'est là un inconvénient de l'emploi exclusif de la méthode abstraite et déductive en économie politique. Cette méthode en voulant schématiser la réalité économique pour mieux l'expliquer, ne peut confronter à chaque instant les résultats des déductions avec les faits et risque d'aiguiller inconsciemment la théorie vers l'explication d'un monde hypothétique qui n'offre aucune ressemblance avec le monde réel.

159. — Ainsi donc, sans être fausse en elle-même, l'évaluation du coût réel de la production d'une marchandise en une unité homogène autre que la monnaie est une abstraction dont le maniement est

délicat, même lorsqu'on prend soin de bien préciser et de bien limiter sa portée, ce que n'ont pas fait les classiques anglais et leurs successeurs.

Il est évident qu'en donnant dès le point de départ les explications nécessaires, on peut éviter les déviations qu'a subies la théorie classique, ou celles que certains auteurs ont récemment imprimées à la théorie de l'échange international et du protectionnisme. De même, en soulignant dès le début, **l'objet** même de la théorie de l'échange international, qui est celui de **la détermination de l'opportunité de cet échange au point de vue national**, on peut ne pas oublier, comme l'ont fait les classiques anglais, de prendre en considération les contingences déjà examinées qui peuvent rendre cet échange désavantageux pour un pays : différence de mobilité de pays à pays des facteurs de la production, menace d'étranglement de la production des pays les moins favorisés en temps de crise.

Mais, lorsqu'on se trouve engagé dans la simplification, dans l'abstraction, on est porté à ne pas reprendre toutes les données du problème qu'on a d'abord éliminées, soit explicitement, soit **surtout implicitement**. Lorsqu'on est arrivé à une théorie harmonieuse, l'état d'esprit dans lequel on se trouve n'incline guère à rechercher avec objectivité les données du problème qui pourraient troubler cette harmonie ; c'est sans doute cet état d'esprit qui explique pourquoi les classiques anglais et leurs successeurs n'ont pas aperçu les facteurs déjà signalés qui dans la vie réelle peuvent rendre l'échange international désavantageux pour un pays.

160. — Pour toutes ces raisons, il serait donc préférable de choisir, comme critérium pour mesurer le coût réel d'une marchandise dans la théorie de l'échange international, un terme qui s'écarte le moins possible de celui qui sert à évaluer les coûts dans la réalité : **la monnaie**.

Si on examine d'ailleurs plus attentivement les conditions du problème, on s'aperçoit qu'on n'a pas besoin d'une unité auxiliaire autre que la monnaie pour donner une idée exacte du **coût réel** et pour pouvoir se servir commodément de cette unité dans l'analyse de l'échange international.

Si l'on se rappelle en effet, que c'est la concurrence internationale qui, en s'exerçant entre pays, fait baisser la rémunération

exprimée en monnaie des services producteurs dans les pays moins favorisés afin de leur permettre l'exportation des articles dans la production desquels ils ont la moindre infériorité, on s'aperçoit que la notion de coût réel n'implique pas pour la comprendre l'élimination de l'idée de monnaie. Au contraire, on ne peut concevoir facilement cette notion qu'en l'opposant au **coût monétaire courant**.

Si l'on veut, dans les diverses hypothèses, suivre commodément l'influence qu'exerce dans un pays la concurrence internationale sur le coût monétaire d'une marchandise, et pouvoir ainsi à chaque instant déterminer l'action de cette concurrence internationale sur les prix, le meilleur moyen est encore d'évaluer le coût réel de cette marchandise en monnaie, **mais en supposant, qu'avant l'ouverture des relations commerciales entre pays, le pouvoir d'achat de la monnaie, représenté par le même poids de métal précieux, est le même pour tous les pays.**

161. — Si on prend la précaution d'**introduire cette hypothèse au début de l'analyse** qui a pour objet de déterminer l'opportunité au point de vue national de l'échange international, l'**expression des coûts réels va se confondre avec celle des coûts en monnaie avant l'ouverture des relations commerciales**, et les variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie de pays à pays, qui vont résulter du commerce international, permettront de suivre facilement à chaque instant l'action des prix sur le mouvement des marchandises sans scinder, comme le fait la théorie classique (1), l'analyse de l'échange international en deux phases successives qui empêchent de saisir clairement le fonctionnement du mécanisme de l'unité des prix pour chaque marchandise sur le marché mondial et la tendance qu'a ce prix unique à se rapprocher, sur le marché mondial comme sur le marché national, du coût marginal de cette marchandise exprimé en monnaie.

Ainsi, si dans la théorie du commerce international, on prend soin

(1) Ce défaut d'exposition est très sensible dans STUART MILL qui ne fait intervenir la monnaie dans la théorie de l'échange international que deux chapitres après avoir présenté le commerce international sous forme de troc (voir *op. cit.*, chap. XVII-XVIII et chap. XXI). Le défaut est moins sensible dans RICARDO qui mentionne dans la théorie du commerce extérieur (voir *Principes*, chap. VII) les effets des mouvements des métaux précieux de nation à nation sur les mouvements des prix dans chaque pays aussitôt après avoir exposé le principe de coûts comparés en prenant pour unité de coût réel la journée de travail. Dans BASTABLE on retrouve le défaut d'exposition de STUART MILL.

de supposer, qu'avant l'ouverture des relations commerciales, le pouvoir d'acquisition de la monnaie est le même dans tous les pays, la monnaie peut servir à comparer facilement le coût réel des marchandises dans l'analyse de l'échange ; elle permet de définir très simplement la notion de coût réel ; elle permet de suivre commodément l'action des prix sur les mouvements des marchandises entre pays ; elle permet enfin d'éviter les dangers déjà signalés et inhérents à la simplification du processus de la production.

C'est pourquoi, dans les analyses que nous allons donner de l'échange international, nous évaluerons, pour simplifier, **les coûts réels de production**, dans les divers pays, **en la même unité de monnaie**, le franc, et pour bien marquer que le pouvoir d'acquisition du franc avant les relations commerciales est le même dans les différentes nations, nous désignerons cette unité de **coût réel** sous le nom de **franc réel**, réservant la dénomination de **franc** à l'unité qui sert à comparer **les prix** après l'ouverture des relations commerciales, et étant convenu une fois pour toutes que le pouvoir d'acquisition du franc n'est pas nécessairement le même dans tous les pays après l'existence de ces relations commerciales.

CONCLUSION

Inutilité et irréalité de l'hypothèse classique assimilant l'échange international au troc

162. — En résumé, contrairement à ce que pensent Bastable (1) et d'autres partisans de la théorie classique anglaise, il n'est pas nécessaire d'éliminer la monnaie de la théorie de l'échange international pour prendre en considération les caractères de cet échange. Sans doute, certains économistes, en se servant de la monnaie et des prix, ont pu mal calculer les gains et les pertes du commerce extérieur pour un pays ; mais parce qu'une méthode est mal appliquée, cela ne condamne pas la méthode en elle-même. Sans doute, pour se servir de la monnaie dans la théorie du commerce international, il faut faire des hypothèses quant à son pouvoir d'acquisition avant l'ouverture des relations commerciales ; mais il faut aussi introduire

(1) *Op. cit.*, p. 243.

des hypothèses sur le pouvoir d'acquisition de la monnaie lors qu'on aborde la théorie de la formation des prix sur le marché intérieur (1). D'une manière générale, on peut même affirmer que, dans toute théorie un peu compliquée, il faut faire des hypothèses pour que l'esprit puisse suivre facilement l'enchaînement des phénomènes qu'il s'agit d'expliquer. Les vices d'une méthode ne consistent pas à faire des hypothèses qui permettent de voir clair dans la complexité des faits à examiner ; ils consistent à faire des hypothèses inutiles qui au lieu de simplifier la description et l'explication des faits les compliquent. Or, la conception de l'échange international sous forme de troc et l'élimination de la monnaie dans la théorie de l'échange international sont des hypothèses complètement inutiles. Les vices d'une méthode consistent aussi surtout à ne pas préciser le sens et la portée des simplifications qu'on introduit dans la théorie. Comme nous l'avons montré, c'est parce que les classiques et les néo-classiques anglais ne se sont pas exactement rendus compte de la portée des simplifications qu'ils ont introduites, ou tout au moins, c'est parce qu'ils n'ont pas clairement indiqué le sens de ces simplifications, qu'ils ont laissé la porte ouverte aux fausses interprétations de leur doctrine et qu'ils ont même condamné explicitement ou implicitement des méthodes plus simples que celle qu'ils avaient suivie.

Dans le chapitre suivant, nous allons examiner les principales critiques qu'a soulevé l'analyse classique de l'échange international, en nous attachant à montrer que l'usage de la monnaie qui permet d'appliquer au marché international, en les adaptant aux caractères de ce marché, les principes de formation des prix du marché intérieur, permet de saisir plus facilement la structure de la théorie classique anglaise et la portée des critiques qui lui ont été adressées que la forme plus abstraite qui lui a été donnée par les classiques ou les néo-classiques anglais.

(1) Ainsi, M. le doyen REBOUD qui dans son *Précis d'économie politique*, s'est livré à une analyse pénétrante et approfondie de la formation des prix sur le marché intérieur, a souligné nettement la nécessité de supposer d'abord invariable la valeur de la monnaie lorsqu'on aborde l'étude des prix. (T. I, 5^e édition, n^{os} 509-511 et 602.)

CHAPITRE II

L'INFLUENCE DE L'IMMOBILITÉ TOTALE OU PARTIELLE, MAIS HARMONIQUE DES FACTEURS DE LA PRODUCTION DE NATION A NATION SUR L'OPPORTUNITÉ DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

163. — Si l'on suppose, comme le font implicitement les partisans de la théorie classique anglaise, que les différences de mobilité des facteurs de la production de pays à pays ne peuvent pas être dommageables à une nation et que le mécanisme des prix organise toujours automatiquement la spécialisation internationale, on a vu, que pour rechercher si en raison de l'immobilité complète ou partielle mais harmonique des agents de la production, l'échange international est opportun pour un pays considéré dans son ensemble, il faut comparer les quantités de marchandises qu'un pays peut se procurer avec une quantité supposée invariable de forces productives par les deux méthodes d'acquisition possibles : la méthode de production directe dans le pays et la méthode d'acquisition indirecte par voie d'échange.

Puisque par hypothèse, on suppose connues les quantités de chaque catégorie de marchandises qu'on peut produire dans les divers pays avec le total des forces productives dont ils disposent, pour résoudre ce problème, on est conduit à déterminer les quantités de marchandises qui sont échangées dans les divers cas qui peuvent se présenter ; en d'autres termes, on est amené à déterminer les mouvements des marchandises de nation à nation. Mais comme ces mouvements de marchandises de pays à pays dépendent de l'inégalité des prix dans les divers pays après l'ouverture des relations commerciales, il est nécessaire de fixer d'abord, dans les diverses hypothèses, le niveau des prix des marchandises sur le marché international.

164. — Nous ne calculerons ainsi la quantité de marchandises qu'un pays peut se procurer indirectement par voie d'échange, comparativement à celle qu'il pourrait produire directement, que dans les cas où l'analyse classique anglaise a été particulièrement critiquée. Nous examinerons successivement l'effet de l'ouverture des relations commerciales entre nations dans les cas suivants, classés par ordre de complexité croissante :

Section I. — Le commerce n'existe qu'entre deux pays et ne porte que sur deux marchandises produites chacune à un coût rigoureusement proportionnel.

Section II. — Il y a plus de deux marchandises échangées et plus de deux pays mais les rendements sont proportionnels.

Section III. — Les rendements ne sont pas proportionnels.

SECTION I. — HYPOTHÈSE OU LE COMMERCE AURAIT LIEU ENTRE DEUX PAYS ET NE PORTERAIT QUE SUR DEUX MARCHANDISES PRODUITES A UN RENDEMENT CONSTANT

§ 1 : *Chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise.* — § 2 : *Le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.* — Sous-distinction à établir. — Examen des controverses.

Deux cas sont à distinguer, selon que chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise ou que le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.

§ 1. — *Chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise*

165. — Soit par exemple deux pays *A* et *B* dont le pouvoir d'acquisition de la monnaie avant l'ouverture des relations commerciales est le même et dans lesquels le prix (et par suite le coût réel), de chaque unité de marchandises avant l'existence du commerce international est, en *A* respectivement de 12 francs réels pour une unité de *x* et de 9 francs réels pour une unité de *y*, et en *B* de 8 francs

réels pour une unité de x et de 11 francs réels pour une unité de y :

Marchandise	x			y		
Pays A :	12	francs réels	l'unité	9	francs réels	l'unité
Pays B :	8	—	—	11	—	—

Après l'établissement des relations commerciales, ces deux pays formeront un **seul et même marché**, et si l'on néglige les frais de transports, le prix de chaque marchandise sera le même pour les deux pays lorsque ces prix, qui sont fonction à la fois de l'offre et de la demande de chaque marchandise et du prix de l'autre marchandise, seront tels que le total des importations exprimées en monnaie **sera égal** à celui des exportations. Le prix unique de chaque marchandise sur le marché des deux pays tendra vers le coût marginal en monnaie de chaque marchandise. Ce coût marginal monétaire, qui dépend de l'ensemble des conditions ci-dessus, ne peut dépasser une limite déterminée. Cette limite, dans les conditions supposées, c'est pour chaque marchandise le coût réel le plus élevé de l'unité dans l'un ou l'autre des pays, c'est-à-dire 12 francs pour la marchandise x et 11 francs pour la marchandise y .

La demande de chaque marchandise va dépendre non seulement de l'élasticité mais de la grandeur respective des pays.

Une sous-distinction doit être introduite suivant que l'offre d'un pays, complètement spécialisé dans la production d'une marchandise, **dépasse** la demande **totale** des deux pays au prix courant, ou **est égale** à cette demande.

166. — 1^o Si l'on suppose que le pays A est très grand par rapport au pays B et que la consommation des marchandises x et y soit à peu près la même dans chaque pays pour l'une et l'autre marchandise, la spécialisation du pays B dans la production de x sera complète, mais **la spécialisation de A ne sera que partielle**. Dans ces conditions, le coût réel marginal de y sera, après la spécialisation, celui de A et sera 9 francs réels puisque, par hypothèse, le pays A peut produire une quantité plus grande de cette marchandise y que ne peuvent en consommer les deux pays réunis et puisque, par hypothèse aussi, le coût réel de y en A est inférieur à celui de B . Le pays A pourra du reste exporter y sans que le pouvoir d'acquisition de la monnaie change, et le prix unique de y sera de 9 francs en A et en B .

Au contraire, la production de B , complètement spécialisé dans x , étant insuffisante par hypothèse pour satisfaire la consommation des deux pays, le coût réel marginal de x sera celui de cette marchandise en A et le prix de x , égal dans les conditions supposées au coût réel marginal, sera de 12 francs dans les deux pays.

Lorsque **les prix seront ainsi stabilisés**, on voit que tout l'avantage de la spécialisation ira au pays le moins étendu, le pays B . Ce pays, avant la spécialisation, pour produire une unité de y dépensait 3 francs réels de plus que pour produire une unité de x . Après la spécialisation, il se procurera une unité de y avec 9 francs. Or, pour obtenir cette somme il lui suffira d'exporter les $3/4$ d'une unité de x dont le prix est de 12 francs. Ainsi, avec les $3/4$ de 8 francs réels, soit 6 francs réels, il se procurera par l'échange ce qui avant l'ouverture des relations commerciales exigeait un sacrifice de 11 francs réels.

Au contraire, le pays A ne perdra pas, mais ne gagnera pas à l'échange international puisque, avant comme après la spécialisation, la production directe ou l'acquisition indirecte par voie d'échange de x exige une dépense de forces productives qui est toujours de 12 francs réels par unité.

Le bénéfice de la spécialisation ira encore entièrement à un seul pays si on supposait les deux pays de grandeur égale mais si une marchandise était de grande consommation et l'autre, au contraire, de consommation restreinte.

167. — 2° Si l'on suppose maintenant que, lorsque chaque pays est entièrement spécialisé dans la production de la marchandise pour laquelle il possède la supériorité absolue, la demande totale des deux pays absorbe **exactement** l'offre de chaque pays, les prix de chaque marchandise après l'ouverture des relations commerciales seront les mêmes sur le marché international qu'ils étaient dans chaque pays avant la spécialisation. Dans cette hypothèse, l'échange international va profiter aux deux pays, et ce sera le pays qui aura **la plus grande** supériorité par rapport à l'autre dans la production de la marchandise pour laquelle il s'est spécialisé qui retirera **le moins** d'avantages de l'échange international.

En résumé, dans le cas de deux marchandises et de deux pays, lorsque chacun des deux pays a la supériorité dans la production

d'une marchandise, ce n'est donc qu'exceptionnellement, quand chaque pays complètement spécialisé dans la production d'une marchandise peut satisfaire exactement la consommation des deux pays, que l'avantage de l'échange se répartira entre les deux pays. Normalement, l'avantage ira à un seul pays, celui dont la spécialisation dans la production d'une marchandise est insuffisante pour satisfaire l'ensemble des besoins.

On va voir qu'il peut en être encore ainsi lorsque le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.

§ 2. — *Le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises*

168. — Supposons qu'avant la spécialisation le pays *A* produisait l'unité de *x* à 8 francs réels et l'unité de *y* à 12 francs réels, tandis que dans *B*, l'unité de *x* coûtait 11 francs réels et l'unité de *y* 14 francs réels.

Marchandises.....	<i>x</i>	<i>y</i>
Pays <i>A</i> :	8 francs réels	12 francs réels
Pays <i>B</i> :	11 —	14 —

Lorsque les relations commerciales seront ouvertes entre les deux pays, le prix de chaque marchandise sera le même pour les deux pays et tendra vers le coût monétaire marginal. Ce coût monétaire marginal va être différent selon que l'offre de *A* entièrement spécialisée dans la production de la marchandise pour laquelle ce **pays a la plus grande supériorité**, en l'espèce la marchandise *x*, **est ou non suffisante pour satisfaire la demande des deux pays** au prix courant du marché.

169. — 1^o **Dans le premier cas**, quand les producteurs de *A* pourront exporter librement vers *B*, soit *x*, soit *y*, ils concurrenceront d'abord en *B* de préférence les producteurs de *x* puisque, par hypothèse, l'exportation d'une unité de *x*, qui ne leur coûte que 8 francs réels, leur rapporte 3 francs, alors que l'exportation d'une unité de *y*, qui leur coûte 12 francs réels, ne leur rapporte que 2 francs. Mais la translation en *A* des forces productives de *y* vers *x* va faire baisser dans ce pays l'offre de *y*. D'autre part, **la concurrence** que *A* va

faire à la production de x en B **fera baisser le prix des services producteurs** de ce dernier pays ; de telle sorte, qu'en raison de cette double action, dont les effets s'ajoutent, il arrivera un moment où les producteurs de B pourront exporter y vers B . Le moment où les conditions d'équilibre seront stabilisées sera celui où, **étant donné le prix de y sur le marché international, il sera en A aussi avantageux aux producteurs de x de se porter vers la production de x que vers celle de y** . Le prix de y sera alors compris entre 12 et 14 francs et le prix de x sera supérieur à 8 francs et dépendra du prix de y . Le prix de y lui-même dépendra de l'élasticité respective de la demande totale en A et en B des marchandises x et y . Les prix des marchandises x et y sont en relation de **mutuelle dépendance** et il est inutile de vouloir chercher, même lorsqu'on connaît les prix avant la spécialisation, les nouveaux prix lorsque l'équilibre sera réalisé. Pour calculer ces nouveaux prix, il faudrait connaître exactement les éléments qui permettent de déterminer les courbes des demandes de chaque marchandise pour l'ensemble des deux pays.

Si l'on suppose que l'équilibre est réalisé lorsque, par exemple, le prix de y est de 13 francs, alors nécessairement le prix de x devra être tel qu'il soit indifférent en A aux producteurs de x de se porter vers la production de cette dernière marchandise plutôt que vers la production de y . L'on remarque que, lorsque le prix de y est de 13 francs sur le marché en A , chaque fois qu'un producteur de x déplace 12 francs vers la production de y il gagne 1 franc lorsque x continue à se vendre 8 francs l'unité. Pour que le gain supplémentaire qu'il réalise lorsqu'il produit x soit le même que celui qu'il obtiendrait s'il voulait produire y , il faut que l'augmentation de prix de x soit proportionnelle à l'augmentation du prix de y après l'établissement des relations commerciales, c'est-à-dire soit égale à $1/12$ du prix de x , c'est-à-dire encore égale à $8/12$ de francs. Donc, si y vaut 13 francs, x devra se vendre 8 fr. 66.

Lorsque les conditions d'équilibre sont ainsi réalisées, il est évident que l'ensemble de la production des deux pays pour les deux marchandises est plus élevé après la spécialisation qu'il ne l'était avant la spécialisation, soit que la production de y suffise à satisfaire exactement la consommation des deux pays, soit qu'elle soit insuffisante. Mais il reste à rechercher quel pays profite de la spécialisation et dans quelle mesure il en profite.

Appelons Δx l'accroissement de prix de x et Δy l'accroissement de prix de y lorsque les conditions d'équilibre sont réalisées. A ce moment, B vendra y $(12 + \Delta y)$ francs. Lorsqu'il exportera une unité de y il obtiendra donc : $(12 + \Delta y)$ francs avec lesquels il achètera x au prix de $(8 + \Delta x)$ francs. Si l'on remarque que par hypothèse :

$$\frac{\Delta x}{8} = \frac{\Delta y}{12}$$

et que par déduction mathématique on tire de cette égalité les égalités suivantes :

$$\frac{\Delta x}{\Delta y} = \frac{8}{12} = \frac{8 + \Delta x}{12 + \Delta y},$$

on voit qu'il est aussi avantageux après la spécialisation pour B d'échanger une unité de y à $(12 + \Delta y)$ francs contre une unité de x à $(8 + \Delta x)$ francs, que d'échanger une unité de y à 12 francs contre une unité de x à 8 francs. Mais nous savons que, lorsque l'échange a lieu sur cette dernière base, A ne perd rien mais ne gagne rien.

Donc, après la spécialisation, l'échange ne procure aucun avantage au pays A qui est le plus riche et tout le bénéfice de la spécialisation va encore au pays B lorsque le pays A peut produire la quantité de marchandise x nécessaire à la consommation des deux pays et dans la production de laquelle il a la plus grande supériorité. Le résultat de l'échange dans ce cas particulier est donc remarquable. Contrairement à ce qu'on pourrait croire ce n'est pas le pays le plus favorisé dans la production d'une marchandise qui recueille la plus grande part du bénéfice de la spécialisation ; au contraire, il n'en recueille aucune et tout le gain de la division du travail profite au pays le plus pauvre.

Que se passe-t-il maintenant lorsque la production du pays A , spécialisé dans la marchandise x pour la production de laquelle il a la plus grande supériorité, est insuffisante pour satisfaire l'ensemble des besoins des deux pays ?

170. — 2° Dans cette **deuxième hypothèse**, après l'ouverture des relations commerciales, le pays B devra non seulement produire la marchandise y , pour laquelle il a la moindre infériorité, mais produire aussi une partie de la marchandise x . Les

prix marginaux de x et de y seront donc égaux dans les conditions supposées aux coûts réels marginaux de ces marchandises, c'est-à-dire seront ceux de B avant la spécialisation. Le pays A exportera donc en B la marchandise x à 11 francs l'unité et achètera la marchandise y à 14 francs l'unité. Il recueillera donc tous les bénéfices de la spécialisation, et cette dernière ne procurera aucun gain au pays B , qui exportera la marchandise y au prix de 14 francs et importera de A la marchandise x à 11 francs.

Donc, dans le cas où le même pays a la supériorité dans la production des deux marchandises, comme dans le cas où chaque pays a la supériorité dans la production d'une marchandise, l'échange international, sans pouvoir être défavorable à un pays, ne profite pas, ou profite peu (1) à celui qui n'est pas entièrement spécialisé.

171. — Cette conclusion confirme la remarque de Mill et de Bastable que, **toutes choses égales d'ailleurs**, l'échange international profite davantage à un pays peu étendu qu'à un grand pays.

Ce corollaire de la théorie classique a été vivement critiqué par M. le P^r Graham (2). Ce dernier, pour réfuter la théorie classique, prend successivement l'exemple d'un pays étendu qui se diviserait en plusieurs petits pays par voie de scission et l'exemple de plusieurs petits pays qui se grouperaient en un grand par voie de fusion, et conclut que les variations de dimension d'un pays ne sauraient influencer sur le partage que ces pays retirent de la spécialisation internationale.

En réalité, la comparaison que prend M. le P^r Graham change complètement les données du problème. Si l'on suppose, comme le font les classiques, qu'une nation, au sens économique où ils conçoivent ce terme, est un groupe non concurrent avec les autres en ce qui touche les facteurs de la production, on ne peut pas passer ainsi,

(1) Juste ce qui serait nécessaire pour décider les producteurs d'un pays à se porter vers la production d'une marchandise plutôt que vers la production d'une autre, c'est-à-dire une quantité infiniment petite dans un régime économique où la concurrence serait parfaite comme nous le supposons dans toute cette analyse.

(2) Voir dans *The Quarterly Journal of Economics*, les articles de M. le P^r GRAHAM : *The Theory of International Values Re-examined* (1923, vol. 38, p. 54) et *The Theory of Internal Values* (1932, vol. 46, p. 592-595) ; voir aussi dans *Archiv für Sozialwissenschaft und sozialpolitik* l'article de M. VON MERING concernant la controverse avec M. le P^r GRAHAM sur ce point : *Ist die Theorie der Internationalen Werte widerlegt ?* (1931, vol. 65, p. 251).

par voie de fusion ou de scission, de plusieurs petits pays à un grand ou vice versa, sans négliger précisément ce qui différencie le commerce international du commerce à l'intérieur d'un pays où tous les facteurs de la production sont supposés parfaitement mobiles.

Nous verrons plus loin que plusieurs des critiques, que M. le P^r Graham a adressées à la théorie classique en ce qui concerne les corollaires que cette théorie tire de l'analyse de l'échange international, sont justifiées, et que notamment un petit pays peut perdre l'avantage qui lui confère le petit volume de sa demande et de son offre par rapport à un grand pays lorsque le commerce porte sur plusieurs marchandises, mais cela n'empêche pas d'affirmer comme le fait Stuart Mill que, **les autres conditions étant égales**, et les facteurs de la production étant supposés immobiles entre pays, en raison du principe de la formation des prix entre groupes non concurrents, ce sont les pays dont la demande est la moins intense qui bénéficient de la plus grande part de l'avantage de la spécialisation.

Comme les pays pauvres ont, toutes choses égales d'ailleurs, une demande moins forte que les pays riches, on peut assimiler un pays pauvre à un pays peu étendu et conclure, comme Stuart Mill, que, toutes choses égales d'ailleurs, l'échange international, proportionnellement au volume et à la valeur des produits échangés, profite davantage à un pays pauvre qu'à un pays riche.

172. — Les règles du partage entre pays de l'avantage de l'échange international, d'après les principes de la formation des prix internationaux, permettent aussi de réfuter très simplement les critiques qui ont été dirigées contre la théorie classique lorsqu'un pays possède la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.

Si, comme le font les classiques anglais, on envisage l'échange international sous forme de troc et si on élimine l'action des prix sur le mouvement des marchandises, il n'est pas facile de déterminer quelle sera l'étendue de la spécialisation de chaque pays dans la production de chaque marchandise. On suppose alors habituellement, qu'après le commerce international, la spécialisation de chaque pays, dans la production d'une marchandise pour laquelle il a, à défaut de la plus grande supériorité, la moindre infériorité, est complète. Quand on établit la comparaison entre les quantités

totales de marchandises obtenues dans les deux pays après et avant la spécialisation, s'il est facile de prouver que la quantité totale, après la spécialisation, est plus grande dans le cas où chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise, il l'est beaucoup moins lorsque le même pays a la supériorité absolue dans la production des deux marchandises.

En effet, dans ce second cas, on obtient bien après la spécialisation complète une quantité de marchandises supérieure à celle obtenue avant la spécialisation en ce qui concerne la marchandise dans laquelle le pays ayant la supériorité absolue dans la production s'est entièrement spécialisé, mais on obtient par contre, après la spécialisation, une quantité inférieure de la marchandise produite dans le second pays. Nous avons vu (1) que les économistes classiques établissaient une **compensation**, entre l'**excédent** obtenu dans la production de la première marchandise et le **déficit** que présentait la spécialisation du second pays dans l'autre marchandise, en se basant sur le coût réel qui était nécessaire dans la production des deux marchandises.

Cette manière d'établir la compensation a été beaucoup critiquée. On a fait remarquer qu'il ne pouvait être établi aucune relation entre le coût d'une marchandise et son utilité.

173. — Dans son *Manuel d'économie politique* (2), Pareto a repris l'exemple célèbre de Ricardo concernant l'échange individuel entre deux ouvriers qui savent l'un et l'autre faire des souliers et des chapeaux, mais dont l'un est supérieur à l'autre dans les deux métiers. Il a souligné que, pour établir la compensation que font les partisans de la théorie classique anglaise de l'échange international, il ne faut pas tenir compte seulement des **sacrifices** mais encore du **goût des individus**. Si, par exemple, fait-il remarquer, une des marchandises échangées est un article de première nécessité, le pain, et l'autre un article de luxe, le corail, il pourrait très bien arriver que l'utilité représentée par le déficit de pain ne soit pas compensée par celle de l'excédent de corail dont la production exige cependant des sacrifices plus grands.

La critique de Pareto a été généralisée, à l'aide des mathéma-

(1) Voir *supra* n° 36.

(2) PARETO, *Manuel d'économie politique*, chap. IX, § 45-46 ; trad. fr., p. 508.

tiques, par M. le P^r Burns dans une note publiée dans *The Quarterly Journal of Economics* de mai 1928 (1).

174. — M. le P^r Viner, dont l'opinion sur la portée de la doctrine des coûts comparés (2) avait été mise en cause par la note de M. le P^r Burns, a répondu à ces critiques dans une autre note parue dans la même revue (3), et postérieurement dans l'article déjà cité, publié dans *Weltwirtschaftliches Archiv* (4). M. le P^r Viner fait observer très justement que la spécialisation n'est poursuivie complètement après l'échange international que si elle est avantageuse pour ceux qui échangent des marchandises. Il est évident en effet, que l'étendue de la spécialisation, qui est déterminée par le libre jeu des initiatives individuelles, ne va pas être continuée au delà du point où elle va devenir désavantageuse pour les producteurs qui l'ont librement choisie. Elle cessera dès que l'utilité des unités, résultant d'une spécialisation plus poussée, sera moindre, pour celui qui se spécialisera, que celle que peut donner l'application de son activité à la production directe des biens présentant une utilité marginale supérieure à ce que la spécialisation plus complète lui permettrait d'acquérir par l'échange.

Pour reprendre l'exemple de Pareto, il est manifeste que l'ouvrier qui a une plus grande supériorité que l'autre dans la pêche du corail s'arrêtera de pêcher le corail dès qu'il n'obtiendra pas, à égalité d'efforts, par l'échange de cet objet de luxe, plus de pain qu'il ne peut s'en procurer directement.

Cependant, si la réplique de M. le P^r Viner, concernant la limitation de la spécialisation, est facile à saisir lorsqu'il s'agit de l'exemple d'un troc que peuvent faire entre eux deux ouvriers pour les biens qu'ils produisent, elle est plus difficile à suivre sous un régime d'économie monétaire, si on ne fait pas intervenir la notion de coût monétaire marginal comme on l'a fait précédemment, et si on ne fait pas remarquer qu'à chaque instant, le prix courant qui tend à se rapprocher dans chaque pays du **coût monétaire marginal**,

(1) Arthur T. BURNS, *A note on comparative costs*, p. 495.

(2) M. le P^r Viner s'était prononcé en faveur du principe des coûts comparés dans le compte rendu de l'ouvrage de M. le P^r ANGELL, *Theory of international prices*. Voir *Journal of political Economy*, octobre 1926, p. 609.

(3) J. VINER, *Comparative Costs* ; A rejoindre. Q. J. E., août 1928, p. 697.

(4) *The Doctrine of Comparative Costs*, 1932, 36-2, p. 369.

exprime dans chaque pays, en même temps que l'utilité marginale des articles produits, la mesure des sacrifices et des efforts nécessaires à la production marginale de ces articles. Seul, le mécanisme des prix permet de concevoir facilement jusqu'à quel point la spécialisation se poursuit dans les divers pays ou dans les divers groupes entre lesquels la mobilité des facteurs de la production n'est pas parfaite, ou encore chez les individus entre lesquels les éléments d'habileté, de force, de connaissances, etc., dont dépend l'efficacité de la production, ne peuvent pas facilement se transmettre ou s'acquérir.

Ainsi, lorsqu'on examine directement à l'aide du mécanisme des prix les diverses hypothèses qui peuvent se présenter dans le cas de l'échange entre deux pays et portant sur deux marchandises soumises à la loi des rendements proportionnels — en supposant complète ou partielle la mobilité des agents de la production entre pays — on voit que dans aucun cas l'échange ne saurait porter préjudice à un pays. Dans certaines hypothèses exceptionnelles, un pays peut ne pas retirer un avantage de l'échange international, mais la spécialisation, et par suite l'échange, se trouvent arrêtés spontanément par le libre jeu des intérêts individuels dès que ce pays dépense plus d'efforts et de sacrifices, pour se procurer indirectement par l'échange les marchandises qu'il consomme, qu'il ne lui en faut pour les produire directement à l'intérieur.

SECTION II. — HYPOTHÈSE DE L'ÉCHANGE

DE PLUS DE DEUX MARCHANDISES ET DE PLUS DE DEUX PAYS

§ 1 : *Hypothèse du commerce international existant entre deux pays et portant sur plus de deux marchandises : a) l'exportation des marchandises pour lesquelles un pays a la supériorité absolue sur l'autre suffit à équilibrer sa balance : 1° l'offre des marchandises de ce pays est égale à la demande globale ; 2° l'offre des marchandises est inférieure à cette demande ; 3° l'offre est supérieure : (idée concrète du partage de l'avantage de la spécialisation d'après des exemples numériques) ; b) Conséquences théoriques et pratiques. — § 2 : *Effets de l'existence de plus de deux pays sur le partage des avantages de la spécialisation internationale.**

§ 1. — *Hypothèse de l'échange existant entre deux pays et portant sur plus de deux marchandises*

D'abord, envisageons le cas de deux pays échangeant plus de deux marchandises soumises à la loi des rendements constants.

175. — Soit A et B deux pays produisant avant la spécialisation les marchandises x , y , z , w , aux coûts réels (1) indiqués dans le tableau suivant :

Marchandises.....	x	y	z	w
Pays A :	7	12	9	18
Pays B :	11	14	19	16

a) Supposons d'abord qu'en raison de la grande consommation dans les deux pays, ou bien en raison de la plus grande étendue du pays B , l'exportation de la marchandise w , dans la production de laquelle ce pays a la supériorité absolue, suffit à assurer le paiement par ce pays des importations de x , y et z .

Dans cette hypothèse, une autre sous-distinction doit être introduite suivant, qu'au prix où cette marchandise est offerte et lorsque l'équilibre de la balance est atteint, l'offre de B est égale, inférieure ou supérieure à la demande totale des deux pays A et B .

1° *L'offre est exactement égale à la demande*

176. — Dans ce cas exceptionnel, les prix des marchandises après l'établissement des relations commerciales seront les mêmes sur le marché international qu'avant la spécialisation. Les avantages de la spécialisation seront partagés entre les deux pays mais inégalement. Ce seront les pays les plus pauvres qui profiteront le plus de la division internationale du travail.

2° *L'offre de w dans le pays B est inférieure à la demande*

177. — Dans cette hypothèse, le pays A devra produire aussi la marchandise w . Le prix marginal de cette marchandise sera donc le prix de l'unité de w en A , c'est-à-dire 18 francs et, comme dans le cas de deux marchandises, tout l'avantage de la spécialisation internationale ira au pays B .

3° *L'offre de w dans le pays B est supérieure à la demande totale des pays A et B*

178. — On suppose dans ce dernier cas que, lorsque B est complètement spécialisé dans la production de w , il ne peut pas écouler

(1) L'unité de monnaie choisie, le franc, est toujours supposée avoir le même pouvoir d'acquisition dans les deux pays avant l'ouverture des relations commerciales.

toute la production de cette marchandise en A et en B . Alors une partie des producteurs devront produire la marchandise pour laquelle le pays a la moindre infériorité, la marchandise y dans l'exemple choisi. Dans cette troisième hypothèse, le pays B va donc **produire à la fois** la marchandise w et la marchandise y , cette dernière à 14 francs réels l'unité.

Mais alors, comme les producteurs de A peuvent vendre y à 12 francs l'unité, après l'ouverture des relations commerciales entre les deux pays, leur concurrence commencera d'engendrer le chômage en B et fera baisser le prix des services producteurs dans ce dernier pays. Cette baisse des services producteurs va entraîner une baisse de prix de w en B et aussi un changement de la demande de cette marchandise w dans les deux pays. Cette variation de la demande va encore réagir sur les prix, lesquels mouvements de prix modifient aussi l'offre. Une série d'actions et de réactions va amener l'offre à équilibrer la demande à un certain prix.

Mais en même temps, le prix de y va s'élever en A . Par hypothèse, lorsque l'équilibre final est obtenu, une partie de la marchandise y consommée en A ou en B est fournie par les producteurs de ce dernier pays et l'autre partie par ceux de A . En raison de l'accroissement de la demande, le prix de y tendra donc à s'élever en A ; mais cette hausse de prix sera contrariée par la restriction de la demande de y en A , et cette hausse de prix de y en A va aussi attirer les facteurs de la production affectée à la fabrication de x et de z . L'élévation des prix de x et de z va restreindre la demande de ces marchandises dans le pays A . Cette demande sera plus élevée dans le pays B où les prix de ces marchandises baisseront après l'ouverture des relations commerciales.

A la suite de ces actions et réactions, il s'établira un équilibre final entre la demande, l'offre et le prix de chaque marchandise d'une part, l'offre, la demande et le prix des autres marchandises d'autre part, de telle sorte qu'il soit indifférent aux producteurs de A de produire x , y , ou z et aux producteurs de B de produire w , ou y , et de telle sorte aussi, que le prix total des marchandises et des services exportés par A soit égal au prix total des marchandises et des services exportés par B .

On ne peut pas déterminer à quel prix cet équilibre final sera obtenu. Pour cela il faudrait connaître exactement, dans chaque

pays, la courbe des variations des demandes en fonction des prix. Comme la part de l'avantage de la spécialisation qui revient à chaque pays dépend de ce niveau final des prix, on ne peut pas non plus déterminer à l'avance quelle est exactement cette part (1).

179. — Dans le cas ci-dessus, il est à observer que, quel que soit le prix auquel se stabilise y , les **avantages** que les deux pays retirent de la spécialisation **sont à peu près égaux**.

Supposons d'abord que y se stabilise au prix de 12 francs. Pour que les producteurs en B n'aient pas plus d'intérêt à se porter vers la production de y que vers la production de w , il faut que le prix de w diminue aussi dans ce pays dans les mêmes proportions que le prix de y . Puisque, après l'ouverture des relations commerciales, le prix de y a été ramené de 14 francs à 12 francs, c'est-à-dire, puisque pour chaque franc réel de forces productives il y a eu une diminution de $2/14$, soit $1/7$ de franc dans la fixation des prix, le prix de l'unité de w dont le coût réel est en B de 16 francs réels sera donc de : $\frac{16 \times 2}{14} = 14$ fr. 32 (environ). Chaque fois que B exporte une unité de w il perd donc environ 1 fr. 68.

Mais dans ces conditions, comme les prix de x et de z en A sont égaux aux coûts réels de ces marchandises dans ce pays, cette perte n'est qu'apparente. Pour s'en rendre compte, supposons que, lorsque la balance est en équilibre, B exporte 1.000 unités de w . A raison de 14 fr. 32 l'unité, il obtient la somme de 1.432 francs, avec laquelle supposons qu'il importe 20 unités de y et une égale quantité de x et de z . Le prix total d'une unité de chacune de ces deux dernières marchandises est de : $7 + 9 = 16$ francs. Comme 20 unités de y lui coûteront : $12 \times 20 = 240$ francs, il consacrera : $1.432 - 240 = 1.192$ francs à l'achat de x et de z , et il obtiendra :

$$\frac{1.192}{16} = 74 \frac{1}{2} x \text{ et la même quantité de } z.$$

Supposons en second lieu que le prix de y au lieu de se fixer à 12 francs se fixe à 14 francs. Lorsque le prix de y est de 14 francs,

(1) Comme le fait remarquer M. le P^r CASSEL (*Traité d'économie politique*, chap. LXXXIX, trad. franç., t. II, p. 450-451) si on connaissait la demande de chaque produit aux divers prix, on aurait autant d'équations que d'inconnus et le système d'équations serait déterminé.

le prix de w en B est de 16 francs. En A , le prix de x et de z augmente de telle sorte qu'il soit indifférent aux producteurs de ce pays de se livrer à la production de ces deux marchandises ou bien à la production de y . Cette condition sera remplie lorsque le prix de x sera égal à : $7 + \frac{7 \times 2}{12} = 7,17$; et le prix de z sera égal à : $9 + \frac{9 \times 2}{12} = 10,33$

Le prix d'une unité de x et d'une unité de y est donc de : 17 fr. 50.

En exportant toujours 1.000 unités de w , le pays B obtient 16.000 francs, desquels il faut retrancher : $14 \times 20 = 280$ francs, prix de 20 unités de y importés de A . Il reste pour acheter x et y 1.320 francs. Avec cette somme on obtient :

$$\frac{1.320}{17,50} = 75 \frac{1}{2} x \text{ et la même quantité de } z.$$

Supposons enfin que le prix de y , au lieu d'être égal au coût réel en francs réels en A ou en B , se fixe entre ces deux coûts réels, à 12 fr. 50 par exemple.

Lorsque le prix de y est 12 fr. 50 sur le marché international, le prix de w en B , pour la raison précédemment indiquée, doit être de :

$$16 - \frac{16 \times 1,50}{14} = 14 \text{ fr. } 29.$$

Pour la même raison, les prix de x et de z en A augmentent et se fixent aux taux suivants :

$$\text{pour } x : 7 + \frac{7 \times 0,50}{12} = 6,29$$

$$\text{et pour } y : 9 + \frac{9 \times 0,50}{12} = 9,38$$

Le prix d'une unité de x et d'une unité de z est donc de : 15 fr. 67.

L'exportation de 1.000 unités de w en A donne à B :

$$14 \text{ fr. } 29 \times 1.000 = 1.429 \text{ francs}$$

L'importation de 20 y de A en B va avoir lieu moyennant le prix total de :

$$12 \text{ fr. } 50 \times 20 = 250 \text{ francs}$$

Il reste au pays *B* pour l'importation de *x* et *z* : 1.179 francs, avec lesquels il obtient :

$$\frac{1.179 \text{ francs}}{15,67} = 75,2 \text{ unités de } x \text{ et la même quantité de } y.$$

Ainsi, dans l'hypothèse précédente, quel que soit le prix auquel puisse se stabiliser *y*, les quantités de marchandises obtenues par voie d'échange par chaque pays sont à peu près les mêmes. Ce qu'un pays perd ou gagne à l'importation, en raison de la hausse ou de la baisse des prix des marchandises qu'il achète, il le gagne ou le perd à l'exportation, en raison de la hausse ou de la baisse des marchandises qu'il vend.

180. — *b*) Supposons maintenant qu'avant la spécialisation, le pays *B* produise une autre marchandise *t* à 10 francs réels l'unité, tandis que la même marchandise revient à 15 francs réels l'unité dans le pays *A*, et supposons que le pays *B* puisse équilibrer sa balance uniquement par l'exportation de la marchandise *t*.

Avant l'ouverture des relations commerciales on a le tableau suivant :

Marchandises ...	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z</i>	<i>w</i>	<i>t</i>
Pays <i>A</i> :	7	12	9	18	15
Pays <i>B</i> :	11	14	19	16	10

Dans ces conditions, lorsque la balance sera en équilibre, le prix de *w* ne pourra pas dépasser en *A* 16 francs. Le prix des marchandises *w*, *y* et *z* va donc baisser dans ce pays jusqu'au moment où il sera indifférent aux producteurs de *A* de produire ces dernières marchandises ou la marchandise *w*. Le prix de *t* après que les relations commerciales se sont établies sera de 10 francs.

Par rapport à l'exemple précédent, il est bien évident, que la situation du pays *B* est meilleure qu'elle ne l'était précédemment. Ce pays, n'ayant pas à exporter ni à produire pour sa consommation intérieure une marchandise dans laquelle il a l'infériorité dans la production par rapport au pays *A*, le pouvoir d'acquisition de la monnaie n'a pas dans ce pays augmenté, comme dans la 3^e hypothèse précédente, pour que la balance puisse être équilibrée. Par suite, ce pays ne subit aucune perte de pouvoir d'achat lorsqu'il exporte la marchandise *t* à l'étranger.

Comme d'autre part, il est évident que cette perte de pouvoir d'achat, dans le cas précédent, était d'autant plus grande que l'infériorité dans la production de la marchandise y qui se trouve à la **marge** de la production du pays est plus grande, on peut conclure d'une manière générale que, toutes choses égales d'ailleurs, l'avantage qu'un pays retire de l'échange est d'autant moins élevé que les productions les moins favorisées de ce pays présentent par rapport à celles de l'étranger une supériorité moins grande ou une infériorité plus grande.

Cette conclusion est bien différente de celle de Bastable qui fait dépendre, comme on l'a vu (1), l'importance de l'avantage qu'un pays retire du commerce international du nombre et de la variété des marchandises qu'un pays peut exporter. Le nombre de marchandises qu'une nation peut donner en échange est indifférent : **ce qui importe seulement c'est le degré de supériorité ou d'infériorité que possède le pays par rapport aux autres en ce qui concerne la production de la marchandise qui se trouve à la marge.**

181. — En ce qui concerne la politique commerciale, la conséquence de cette remarque est importante. Puisque **c'est de la supériorité ou de l'infériorité de l'industrie qui se trouve à la marge de l'ensemble de la production d'un pays que dépend le taux nominal de la rémunération des services producteurs dans ce pays, et notamment le niveau des salaires, il peut être de l'intérêt d'un pays d'augmenter le taux nominal de rémunération des services producteurs en établissant des droits de douane sur les marchandises qui se trouvent à la marge**, et dont la production est alors destinée à la consommation intérieure, le pays continuant à exporter par ailleurs les marchandises dans lesquelles il a la supériorité absolue.

Supposons, par exemple, que lorsque la balance est en équilibre, le pays B exporte les marchandises t et w mais produise directement une partie de la marchandise y qu'il consomme. Dans ce cas, les droits de douane empêchent les producteurs du pays A qui fabriquent y de concurrencer les producteurs de y en B , empêchent par conséquent le prix de y de baisser dans le pays B et empêchent enfin la baisse générale des prix des services producteurs en B . Grâce aux droits de douane, les prix de w et de t ne vont pas

(1) Voir *supra* n° 43.

baisser dans le pays *B*, et ce dernier pays retirera du commerce international un avantage plus élevé que si les droits de douane n'existaient pas.

182. — Supposons de même, qu'entre la marchandise *x* et la marchandise *y*, existe une autre marchandise *s* dont l'unité avant la spécialisation revenait à 11 francs réels en *A* et 13 francs réels en *B*, de telle sorte que les coûts réels des diverses marchandises soient les suivants :

Marchandises.....	<i>x</i>	<i>s</i>	<i>y</i>	<i>z</i>	<i>w</i>	<i>t</i>
Pays <i>A</i> :	7	11	12	9	18	15
Pays <i>B</i> :	11	13	14	19	16	10

Dans cette seconde hypothèse, supposons que, lorsque la balance est en équilibre, le pays *B* exporte les unités de *t* et de *w* qui sont consommées en *A* et **une partie** des unités de *y* qui sont consommées dans le même pays.

Dans ce cas, il peut être encore avantageux au pays *B* d'établir un droit de douane sur les marchandises *s* et *y*, surtout si *B* n'importe qu'une petite quantité de *s*. Après l'établissement des droits de douane, la légère perte de forces productives, que *B* subira du fait qu'il sera obligé de produire directement *s* à un coût réel plus élevé qu'il pouvait l'obtenir par voie d'échange en exportant *y*, est plus que compensée par le fait que ces droits éviteront la baisse des prix de *t* et de *w*, baisse qui se produirait en *B* si ce pays était obligé d'exporter la marchandise *y* pour la production de laquelle il a l'infériorité par rapport au pays *A*.

Dans la pratique, il est très difficile de déterminer quelles marchandises se trouvent à la marge de la production d'un pays, mais, au point de vue théorique, la formation des prix internationaux entre groupes non concurrents, dans le cas de plusieurs marchandises, montre que, contrairement à l'affirmation absolue des libre-échangistes intransigeants, dans certains cas, les droits de douanes peuvent être nettement favorables à un pays.

§ 2. — *Effets de l'existence de plus de deux pays sur le partage des avantages de la spécialisation internationale*

184. — Lorsque, au lieu d'exister entre deux pays, les relations commerciales ont lieu entre plusieurs pays, les sources d'offre pour

chaque marchandise se trouvent augmentées avec le nombre des pays.

Comme dans l'hypothèse de deux pays, il faudrait distinguer suivant que, compte tenu de l'importance des pays et de l'intensité de la demande des marchandises, l'offre de chaque pays pour la marchandise dans la production de laquelle il possède la supériorité absolue est, au prix courant, suffisante ou insuffisante pour équilibrer la demande totale de tous les pays.

Lorsque l'offre du pays qui possède la plus grande supériorité dans la production d'une marchandise est insuffisante — et c'est le cas normal, car il est exceptionnel qu'un seul pays puisse approvisionner toutes les autres nations — ce sont les pays dont la supériorité est moins forte qui complètent cette offre, et c'est le coût monétaire de production des entreprises du pays qui se trouve **à la marge** de la production qui va déterminer le niveau des prix de cette marchandise sur le marché international.

Mais l'existence de plusieurs pays, qui peuvent produire la même marchandise, ne va pas, comme le croit Bastable (1), empêcher que le partage du bénéfice global de la spécialisation internationale se fasse d'une façon très favorable à un pays.

Comme dans le cas de plusieurs marchandises, il serait facile de montrer que, **toutes choses égales d'ailleurs, ce qui permet à un pays de retirer une part plus grande de l'avantage commun de la spécialisation internationale, c'est le degré de supériorité que ce pays occupe par rapport aux autres moins favorisés dans la production de la marchandise qu'ils produisent.** S'il présente une grande supériorité par rapport au pays dont la production de cette marchandise est nécessaire pour satisfaire la demande au prix du marché international, la part de gain qu'il retirera de l'échange sera très grande. Au contraire, s'il ne possède qu'une légère supériorité par rapport au pays qui se trouve à la marge, ou s'il se trouve lui-même à la marge de la production de cette marchandise, la fraction du bénéfice qu'il retirera de l'échange international sera bien petite ou même presque nulle.

On rencontre ici dans le commerce international le phénomène de **la rente** qui se présente entre entreprises concurrentes sur le marché

(1) Voir *supra* n° 45.

intérieur. Puisque, dans la théorie classique anglaise, on considère chaque pays comme formant un groupe non concurrent en ce qui concerne les facteurs de la production, c'est-à-dire comme possédant des éléments de supériorité propres qui ne peuvent pas être transférés aux autres pays, dans le commerce international, un pays peut être assimilé à une entreprise qui, à l'intérieur d'un pays, bénéficie sur les entreprises concurrentes de certains éléments de supériorité intransmissibles, et ce sont ces éléments de supériorité qui, dans le commerce international comme dans le commerce à l'intérieur d'un pays, sont la cause de la rente.

SECTION III. — EFFETS DES RENDEMENTS NON-PROPORTIONNELS

Exposé des théories de MM. Kellenberger et Graham. Controverses qu'ont suscitées ces théories. Discussion et division. — § 1 : *Existence pour un pays et partage entre pays de l'avantage de la spécialisation internationale dans l'hypothèse des rendements non-proportionnels*. — 1^{er} cas : Une marchandise x est produite à rendement constant et une autre y à rendement décroissant : 1^o l'offre de x dans un pays est supérieure à la demande des deux pays ; 2^o l'offre d'un pays entièrement spécialisé dans la production de x égale la demande des deux pays ; 3^o l'offre de ce pays est inférieure à la demande totale. — 2^e cas : Une marchandise est produite à rendement constant et l'autre à rendement croissant. Trois cas à distinguer selon que l'offre du pays entièrement spécialisé dans la production de la marchandise produite à rendement croissant est supérieure, égale ou inférieure à la demande totale de cette marchandise par les deux pays au moment où les coûts réels marginaux seraient les mêmes dans les deux pays. — 3^e cas : Une marchandise est produite avec des rendements croissants et l'autre marchandise est produite avec des rendements décroissants. — § 2 : *Importance pratique de l'action des rendements non-proportionnels sur l'opportunité de l'échange international*.

185. — Jusqu'ici on a supposé que les marchandises pouvaient être produites à des rendements rigoureusement proportionnels. Mais dans la réalité les marchandises peuvent être soumises à la loi des rendements non-proportionnels, soit à la loi des rendements croissants, soit à la loi des rendements décroissants. Dans ce dernier cas, non seulement les critiques qui ont été adressées à la théorie classique anglaise ont souligné que tout l'avantage de la spécialisation internationale pouvait aller à un seul pays, mais encore que l'échange international pouvait infliger un grave préjudice à une nation.

C'est Nicholson qui le premier a attiré directement l'attention sur l'action que pouvait avoir sur l'opportunité du commerce inter-

national les lois des rendements non-proportionnels (1). Il envisage le cas de l'échange du blé contre des objets manufacturés entre deux pays et essaie de montrer que le rendement décroissant du blé peut léser gravement, après la spécialisation, le pays qui le produit tandis que le rendement croissant des manufactures avantage beaucoup le second pays.

Cette critique de Nicholson publiée en 1897 passa presque inaperçue. Il en fut de même de celle de Francis Walker (2) au début du xx^e siècle.

Au contraire, les thèses soutenues par M. le Dr Ed. Kellenberger, et surtout par M. le Pr Graham ont retenu longtemps l'attention des économistes.

186. — Pendant la guerre, M. Kellenberger dans un article publié dans *Weltwirtschaftliches Archiv* (3) a soutenu que la spécialisation faite sous la loi des rendements décroissants peut être défavorable aux pays coéchangistes.

Dans cet article, M. Kellenberger reprend, **mais en le modifiant**, un exemple d'échange international célèbre de Ricardo entre l'Angleterre et le Portugal.

Il suppose qu'avant la spécialisation les deux pays cultivaient le blé et la vigne et qu'après la spécialisation le Portugal ne cultive que la vigne et l'Angleterre ne cultive que le blé. Avant la spécialisation, le Portugal obtenait une quantité x de vin avec 80 jours de travail et une quantité y de blé avec 90 jours de travail, tandis que l'Angleterre ne pouvait obtenir les mêmes quantités x et y qu'en employant respectivement 120 et 100 journées de travail.

Il suppose encore que, lorsque le Portugal est spécialisé dans la production du vin, les vignes nouvelles sont moins productives que les plus mauvaises des vignes anciennes et qu'il en est de même en Angleterre pour les nouvelles terres à blé.

En n'accordant aux nouvelles vignes du Portugal et aux nouveaux champs de blé en Angleterre qu'un rendement **moyen** très inférieur à

(1) J. S. NICHOLSON, *Principles of Political Economy*, Londres, 1897, t. II, p. 307-9 et 317-18.

(2) Increasing and Diminishing Costs in International Trade, *Yale Review*, 1903, p. 32.

(3) Janvier 1916, p. 5-8. — Sur l'article de M. Kellenberger, voir Fabian VON KOCH, *On the theories of free trade and protection*, p. 9, et M. MANOILESCO, *Théorie du Protectionnisme*, appendice II, p. 365.

ce qu'était dans ces deux pays, avant la spécialisation internationale, le rendement moyen des anciennes vignes et le rendement moyen des anciens champs de blé, M. Kellenberger n'a pas de peine à montrer que la totalité de la production de blé et de vin dans les deux pays est inférieure après la spécialisation à ce qu'elle était avant.

187. — Dans cette critique de la théorie classique anglaise, M. Kellenberger est tombé dans la même erreur que Pareto et M. le Pr Burns. Il a tort de considérer que, lorsque le commerce existe entre les deux pays, la spécialisation de chaque pays doit être, nécessairement **complète** dans la production des marchandises faisant l'objet de l'échange international. Nous avons déjà indiqué que la spécialisation, étant **volontaire, ne sera poussée que jusqu'au moment** où, étant donné à la fois la fertilité des terres et les efforts nécessaires pour les faire valoir, **il sera plus avantageux aux producteurs** de cultiver la vigne au Portugal et le blé en Angleterre qu'il n'est avantageux de cultiver respectivement dans les mêmes pays le blé et la vigne. L'étendue de la spécialisation **sera réglée** dans chaque pays **par le mécanisme des prix**. Lorsque les producteurs d'un pays trouveront que la quantité de monnaie que leur procure à l'étranger la vente du surplus de la production dans laquelle ils se sont spécialisés ne leur permet pas d'obtenir par l'échange international un total de satisfaction aussi élevé que ne leur permettrait d'obtenir la production directe de la marchandise importée, ils tourneront spontanément leur activité et leurs capitaux vers la production de cette dernière.

L'action des rendements moins que proportionnels, telle que la présente M. Kellenberger, ne semble donc pas modifier les principes de la théorie de l'opportunité de l'échange international qui ont été établis lorsque les rendements étaient proportionnels.

En est-il de même de la théorie de Nicholson qu'a reprise tout récemment M. le Pr Graham ?

188. — Dans un article paru en 1923 dans *The Quartely Journal of Economics*, M. le Pr Graham (1) a présenté fort habilement l'action des coûts décroissants comme **un argument très puissant en**

(1) *Some Aspects of protection further considered*, février 1923, p. 199.

faveur de la protection permanente des manufactures. Sa thèse a eu un grand retentissement et il convient de s'y arrêter un peu plus longuement.

M. le Pr Graham considère deux pays *A* et *B* qui échangent deux marchandises dont l'une, le blé, est soumise aux rendements décroissants, et l'autre, les montres, est soumise aux rendements croissants.

Il suppose, qu'avant que le commerce existe, le pays *A* possède la supériorité absolue dans la fabrication des montres et que le pays *B* a l'avantage relatif dans la culture du blé.

Il suppose ensuite que le coût en *A* des montres diminue pour la seule raison d'un accroissement du volume de la production tandis que le coût en *B* du blé augmente pour la même raison.

Il suppose encore que le total des ventes de la marchandise dans laquelle le pays *A* possède l'avantage tend à augmenter tandis que la vente de la marchandise dans la production de laquelle le pays *B* a la supériorité relative tend à rester constante en raison de l'inélasticité de la demande.

Avant que le commerce s'établisse entre les deux pays, le nombre d'unités de blé ou de montres produites (à la marge pour le blé) par un même nombre de journées de travail est indiqué par M. le Pr Graham dans le tableau suivant :

Tableau I

Dans le pays *A* :

- 10 journées de travail produisent 40 unités de blé,
- 10 journées de travail produisent 40 montres.

Dans le pays *B* :

- 10 journées de travail produisent 40 unités de blé,
- 10 journées de travail produisent 30 montres.

Lorsque les relations commerciales s'ouvriront entre les deux pays, le taux de l'échange doit être compris entre les coûts réels comparés des deux marchandises. L'échange devra donc se faire sur la base de 40 unités de blé du pays *B* contre 30 à 40 montres du pays *A*.

M. le Pr Graham suppose que, lorsque la balance est en équilibre entre les deux pays, le taux de l'échange s'établit sur la base de 40 unités de blé contre 35 montres.

189. — Dans ces conditions, lorsque les relations commerciales **commencent à exister** entre les deux pays, le pays *A*, avec 20 journées de travail, en se spécialisant dans la fabrication des montres, obtient 80 montres ; il peut en échanger 35 contre 40 unités de blé et il gagne à cet échange 5 montres.

Le pays *B*, avec 20 journées de travail, obtient 80 unités de blé ; l'exportation de 40 unités de blé en *A* lui procure 45 montres ; **au commencement de la spécialisation et de l'échange** il lui reste 40 unités de blé comme avant la spécialisation et il obtient par voie d'échange 35 montres, soit 5 de plus qu'avant l'ouverture des relations commerciales.

Ainsi, lorsque les relations commerciales **viennent à s'ouvrir** et que la spécialisation **ne fait que commencer** chaque pays en échangeant les articles dans la production desquels il a la supériorité relative gagne 5 montres.

190. — Mais lorsque la spécialisation se poursuit suivant le principe des coûts réels comparés, fait remarquer M. le Pr Graham, les coûts réels des unités de blé et des montres changent, en *A* aussi bien qu'en *B*, en raison des rendements non-proportionnels auxquels est soumise la production de ces articles.

En raison de la spécialisation, et par suite en raison de l'accroissement du volume de la production des montres, *A* obtient chaque montre à un coût réel moins élevé qu'avant la spécialisation internationale. Par contre, l'unité de blé en *B* exige un nombre plus élevé de journées de travail en raison des terres moins fertiles que la spécialisation a obligé de mettre en culture. En *A*, au contraire, la quantité de blé produite après la spécialisation internationale étant plus petite qu'avant cette spécialisation, les terres plus fertiles sont seules cultivées et leur rendement est plus élevé.

M. le Pr Graham suppose, qu'**au cours de cette spécialisation**, la variation du coût réel en *A* et en *B* d'une unité de blé et d'une montre est telle qu'à chaque instant le pays *A* conserve la supériorité absolue dans la fabrication des montres et que le pays *B* conserve aussi la supériorité relative dans la production du blé.

Il suppose que, lorsque la balance entre les deux pays est en équilibre, les coûts réels (à la marge pour le blé) sont les suivants dans les deux pays :

Tableau II

Dans le pays *A* :

10 journées de travail produisent 45 unités de blé,

10 journées de travail produisent 45 montres.

Dans le pays *B* :

10 journées de travail produisent 35 unités de blé,

10 journées de travail produisent 20 montres.

Lorsque les coûts réels du blé et des montres sont ainsi stabilisés dans les pays *A* et *B*, l'échange va avoir lieu comme l'indique le principe des coûts réels comparés : chaque pays va échanger la marchandise dans la production de laquelle à défaut de supériorité absolue, il a la moindre infériorité. Le pays *A* va exporter des montres et le pays *B* du blé. Le taux de l'échange aura lieu sur la base de 35 unités de blé du pays *B* contre 20 à 35 montres du pays *A*, ou, ce qui est la même chose, sur la base de 40 unités de blé du pays *B* contre 22 6/7 à 40 montres du pays *A* (1).

M. le Pr Graham suppose que le rapport d'échange, après que les relations commerciales se sont stabilisées, est très favorable au pays *B* et qu'il va se fixer, comme dès l'ouverture, à 40 unités de blé contre 35 montres.

Lorsque les relations commerciales se sont ainsi stabilisées sous un régime de libre-échange, les deux pays obtiennent donc les quantités suivantes de marchandises :

Le pays *A*, avec 20 jours de travail, fabrique 90 montres. Il en exporte 35 et reçoit en contre-échange du pays *B*, 40 unités de blé ; il lui reste pour sa consommation intérieure : $90 - 35 = 55$ montres, soit un gain de $55 - 40 = 15$ montres.

Le pays *B*, avec 20 jours de travail, obtient 70 unités de blé ; il en consacre 40 pour sa consommation intérieure comme avant la spécialisation (1), et en exporte 30 qui lui permettent d'obtenir

(1) Une règle de trois très simple permet, en effet, de passer de la première base à la seconde base du rapport d'échange. Puisque 35 unités de blé correspondent à 20 montres, une unité de blé correspond à $\frac{20}{35}$ montre, et 40 unités de blé correspondent à $\frac{20 \times 40}{35}$ soit à 22 montres 6/7.

De même il est facile de calculer que puisque 35 unités de blé correspondent à 35 montres à la limite inférieure du rapport d'échange, 40 montres correspondront à 40 unités de blé à la limite supérieure du rapport d'échange.

(1) Afin de rendre plus claire et de donner plus de force à la démonstration de M. le Pr Graham, à partir de ce moment nous la simplifierons, sans en altérer du reste le sens, et arriverons, plus directement qu'il ne fait, à la conclusion qu'il donne, *op. cit.*, p. 210, case II (b).

26 montres $1/4$ (1). Comme le pays *B* obtenait 30 montres avant la spécialisation, il perd donc en raison du libre-échange :

$$30 - 26 \frac{1}{4} = 3 \text{ montres } \frac{3}{4}, \text{ pour 20 journées de travail.}$$

191. — M. le *Pr* Graham fait remarquer que, dans les calculs ci-dessus, **une correction** doit être apportée en raison de la **décroissance des coûts** des unités de blé produites dans le pays *B*. Si à la marge, 10 journées de travail dans ce pays donnent 35 unités de blé, il est bien évident que le rendement des terres plus fertiles sera plus élevé que celui des terres qui se trouvent à la marge et que, pour calculer exactement les gains que peut rapporter la spécialisation au pays *B*, ou les pertes que cette spécialisation lui fait subir, ce n'est pas le coût réel marginal qu'on doit prendre en considération mais bien le **coût réel moyen** du blé produit pour l'exportation dans le pays *B*.

Il faut donc modifier les données du tableau II en ce qui concerne les coûts réels de production du blé en *B*. Supposons que dans le pays *B* par exemple :

10 journées de travail produisent 40 unités de blé dans **les meilleures** fermes qui cultivent le blé depuis l'ouverture des relations commerciales,

10 journées de travail produisent 35 unités de blé comme **moyenne** dans toutes les fermes du pays qui cultivent le blé depuis la même époque,

10 journées de travail produisent 32 unités de blé à **la marge**, dans les terres les moins fertiles.

Dans ce cas, l'échange pourra continuer à se faire sur la base de 32 unités de blé du pays *B* contre 20 à 32 montres de *A*, ou, ce qui est la même chose, sur la base de 40 unités de blé du pays *B* contre 25 à 40 montres du pays *A* (2).

Les limites entre lesquelles peut ainsi varier le taux de l'échange, lorsqu'on tient compte du coût réel moyen du blé en *B*, sont plus étroites que lorsqu'on ne tenait compte que du coût réel marginal.

(1) Puisque l'échange est supposé se faire sur la base de 40 unités de blé contre 35 montres, avec une unité de blé, le pays *B* obtient $\frac{35}{40}$ de montre, et avec 30 unités, il obtient

$$\frac{35 \times 30}{40} = 26 \frac{1}{4} \text{ montres.}$$

(2) Voir *supra* en note le moyen de passer de la première base à la seconde.

Dans ce dernier cas, on a vu en effet, que l'échange pouvait avoir lieu sur la base de 40 unités de blé du pays *B* contre 22 6/7 à 40 montres du pays *A*. Mais ce changement des limites des variations du rapport d'échange n'empêche pas l'échange de se faire toujours sur la base supposée de 40 unités de blé de *B* contre 35 montres de *A*.

Finalement, conclut M. le P^r Graham, la substitution du coût moyen au coût marginal pour la marchandise soumise au rendement décroissant dans le pays *B* ne change pas les conclusions auxquelles avait conduit l'examen de l'action des rendements non-proportionnels en ce qui concerne l'opportunité de l'échange international et montre que la spécialisation internationale, qui se règle à chaque instant suivant les indications du principe des coûts comparés, peut être défavorable à un pays.

192. — La thèse de M. le P^r Graham a été combattue vivement par M. le P^r Knight.

Dans un article (1) publié dans la même revue que celui de M. le P^r Graham, M. le P^r Knight repousse entièrement la conception de M. le P^r Graham. Dans la première partie de cet article, il commence à rattacher l'argumentation de M. le P^r Graham aux conceptions économiques du P^r Pigou (2). Dans la seconde partie, il expose les arguments habituellement apportés par les économistes récents contre les théories des rendements non-proportionnels : inexistence des économies externes, impossibilité de prendre en considération les économies internes dans la détermination du coût décroissant (3).

(1) Some fallacies in the interpretation of social costs, *Q. J. E.*, août 1924, p. 582. Voir aussi la réponse du P^r Graham et la réplique du P^r Knight même revue, février 1924, p. 324 et 331.

(2) Sur le rapprochement qu'on peut faire entre les idées du P^r Pigou et celles de M. le P^r Graham, voir l'article de M. Byé sur Arthur Cecil Pigou dans la *Rev. d'écon. polit.* de 1930, p. 1006.

(3) D'après Marshall, on appelle économies externes, les économies « résultant d'une augmentation de la production d'une branche quelconque de cette production et qui tiennent au développement général de l'industrie », c'est-à-dire résultant de la localisation et de la concentration de l'industrie.

Les économies internes sont celles résultant de l'accroissement de la production dans une branche quelconque et qui tiennent « aux ressources des entreprises individuelles s'occupant de cette branche, à leur organisation et à l'excellence de leur direction ».

(Voir A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, chap. IX, trad. franç., t. II, p. 159.)

Pour la distinction du reste assez imprécise des économies externes et internes, voir aussi BYÉ, *Les Lois des rendements non-proportionnels*, Thèse, Lyon, 1929, Sirey, 1929, p. 219-220.

Les critiques de M. le Pr Knight ont été approuvées par M. le Pr Viner (1).

MM. les Pr^s Knight et Viner font observer que si, lorsque les coûts sont décroissants, les **économies** sont **externes**, la diminution du coût sera générale pour tous les pays. Si les économies dépendent de l'extension du machinisme et si on peut se procurer les machines librement de pays à pays, il ne peut y avoir de ce chef infériorité d'un pays par rapport à un autre. Si les économies proviennent par exemple des achats en grand des matières premières, « il n'y a pas réellement économie nationale et il n'y a pas de perte pour le pays quand ces économies disparaissent ».

Aussi ces économistes se refusent à reconnaître qu'il existe des économies externes qui dépendent du volume national de la production ou qui sont d'ordre technologique.

En ce qui concerne les **économies internes**, ils font remarquer que ces économies sont fonction du volume des entreprises individuelles et non de l'industrie nationale dans son ensemble.

193. — D'une manière générale, leurs critiques sont trop abstraites et ne montrent pas comment, par quel mécanisme, **la concurrence à l'intérieur de chaque pays**, lorsque la mobilité des facteurs de la production n'existe pas entre ces pays, fait bénéficier dans tous les cas, comme le soutiennent les libre-échangistes (2), les pays qui ne produisent pas des articles à coût décroissant, de la baisse des prix qui a lieu dans les pays qui produisent ces articles.

D'autre part, ils ne distinguent pas assez nettement les deux questions indépendantes que soulève l'introduction des rendements non-proportionnels et qu'il convient d'envisager successivement :

1^o Les rendements croissants ou décroissants **peuvent-ils laisser**

(1) Pour ce dernier, voir les effets des lois des rendements non-proportionnels sur l'opportunité du commerce international dans l'article déjà cité. *Welt. Arch.*, p. 390 et suiv.

(2) Voici ce qu'écrit BASTABLE (*op. cit.*, p. 186), à propos du partage de l'avantage de la spécialisation internationale entre pays, pour ce qui concerne les industries à rendements croissants :

« Il est hors de discussion qu'une grande économie de pouvoir productif résulterait pour le monde dans son ensemble de la concentration des industries manufacturières dans les lieux qui sont favorisés à ce point de vue par les conditions techniques et économiques, économies qui seraient partagées entre toutes les nations du monde et dont ne profiteraient pas seulement les nations manufacturières. »

Bastable se contente d'affirmer l'existence de l'avantage pour tous les pays sans donner de démonstration de l'existence de cet avantage.

à un pays, après la spécialisation totale ou partielle, **une somme inférieure d'utilités** à celle qu'il obtenait avant la spécialisation, et, lorsqu'il obtient au contraire un total d'utilités plus élevé qu'avant la spécialisation, comment l'action des rendements non-proportionnels modifie-t-elle le partage de l'avantage de l'échange international ?

2° En supposant que la spécialisation internationale, déterminée par les rendements non-proportionnels, puisse léser un pays, **quelle est dans la réalité l'importance pratique** des cas où les rendements non-proportionnels peuvent aboutir à ce résultat ?

§ 1. — *Existence pour un pays, et partage entre pays, de l'avantage de la spécialisation internationale dans l'hypothèse des rendements non-proportionnels*

Trois cas sont à distinguer suivant que les rendements décroissants et croissants agissent séparément ou simultanément :

1^{er} Cas. — Une marchandise x est produite à rendement croissant et une autre y à rendement constant

Supposons que dans les pays A et B , avant la spécialisation, on obtienne par unité les coûts réels suivants :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	8 francs réels	16 francs réels.
Pays B :	14 —	10 —

Par hypothèse, le pays A ayant la supériorité dans la production de la marchandise x produite à un coût décroissant, après que les relations commerciales seront établies entre les deux pays, les producteurs de A auront intérêt à se spécialiser dans la production de cette marchandise.

Mais dans ce cas, trois nouvelles hypothèses peuvent se présenter suivant, qu'au prix courant du marché, **l'offre de x par les producteurs du pays A est supérieure, égale ou inférieure à la demande totale des deux pays A et B .**

1° L'offre de x dans le pays A est supérieure à la demande des deux pays

194. — Dans ce cas, lorsque l'équilibre de la balance est réalisé, le pays A ne se spécialise **qu'en partie** dans la production de x .

Supposons que le **coût réel** de x , lorsque la balance est en équilibre, soit en A de **6 francs réels**. Pour occuper le surplus de ses forces productives le pays A , devra produire y au coût réel proportionnel de 16 francs réels. Mais dans ce pays le prix de x et de y devra être tel qu'il soit indifférent aux producteurs de A de produire x ou y .

Si, après l'ouverture des relations commerciales sur le marché international, le prix de x baisse en A et se fixe à 6 francs, alors il sera également avantageux de produire en A x à 6 francs ou y à 16 francs. Mais il peut arriver aussi que le prix de y augmente et se fixe par exemple à 20 francs. Alors x se vendra 7 fr. 50 (1).

Supposons que le prix de x se fixe à 6 francs et que les forces productives du pays A , évaluées à 2.400 francs réels, soient affectées après l'échange pour les $3/4$ à la production de x . On obtiendra en A :

$$\frac{1.800}{6} = 300 x \text{ et } \frac{600}{16} = 37 y \frac{1}{2}.$$

Supposons encore, qu'avant la spécialisation, le pays A produisait avec 2.400 francs réels, 100 x et 100 y , et que le pays B , avec aussi 2.400 francs réels, produisait 100 x et 100 y (2).

Après la spécialisation, le pays A , pour se procurer la même quantité de y qu'avant la spécialisation, doit importer : $100 - 37,50 = 62,50$ unités de y qui lui coûteront :

$$62,50 \times 16 = 1.000 \text{ francs.}$$

Il faudra donc qu'il exporte en B au moins : $\frac{1.000}{6} = 166 x \frac{2}{3}$.

Après avoir exporté cette quantité de x , il lui restera :

$$300 - 166 \frac{2}{3} = 133 x \frac{1}{3}.$$

La spécialisation et l'échange lui procure donc un gain de $33 x \frac{1}{3}$.

Quant au pays B , il exportera à 16 francs, l'unité de y qui lui

(1) Puisqu'un producteur de y gagne en A 4 francs lorsqu'il vend 20 francs ce qui exige une dépense de 16 francs réels, il gagne donc 4 francs pour 16 francs réels de dépense. Pour un coût de 1 franc réel il gagne $\frac{4}{16}$ francs ; et pour un coût de 6 francs réels (coût réel d'une unité

de x), il doit gagner $\frac{4 \times 6}{16} = 1 \text{ fr. } 50$. D'où, x devra se vendre : $6 + 1,50 = 7 \text{ fr. } 50$.

(2) En effet, une unité de x plus une unité de y avant la spécialisation coûtait en A : $8 + 16 = 24$ francs réels, et en B : $14 + 10 = 24$ francs réels.

Avec 2.400 francs on pouvait donc avoir en A comme en B 100 x et 100 y .

revient à 10 francs réels. L'exportation de 62 unités $1/2$ de y lui apporteront donc 1.000 francs, avec lesquels il importera 166 x $2/3$.

D'autre part, avec 2.400 francs réels, le pays B a obtenu

$$\frac{2.400}{10} = 240 \text{ } y.$$

Après avoir exporté 62 y $1/2$ il lui reste donc :

$$240 - 62,50 = 177 \text{ } y \text{ } 1/2.$$

En définitive, l'échange est encore plus avantageux pour B que pour A puisqu'il lui rapporte 66 x $2/3$ et 77 y $1/2$.

Si le prix de x se fixait à 7 fr. 50 et celui de y à 20 francs, la même quantité de 166 x $2/3$, exportée par A à 7 fr. 50, donnerait 1.250 francs et lui permettrait d'acheter, à 20 francs l'unité, la même quantité de y , soit 62 $1/2$. Le pays B obtiendrait les mêmes quantités de x et de y que lorsque le prix de x était de 6 francs et celui de y de 16 francs, et il en serait de même pour le pays A .

Il serait encore facile de vérifier que les pays obtiendraient les mêmes quantités de marchandises (en supposant évidemment que les désirs des consommateurs restent les mêmes) si les prix de x et de y se fixaient à un taux intermédiaire compris entre 6 et 8 francs pour x et 16 et 20 francs pour y , mais de telle sorte qu'il soit toujours aussi avantageux pour les producteurs de A de produire indifféremment x ou y .

195. — Dans l'exemple précédent chaque pays a la supériorité absolue dans la production d'une marchandise. Lorsque le même pays a **la supériorité absolue dans la production des deux marchandises**, l'échange est encore avantageux aux deux pays.

Supposons, qu'avant la spécialisation, les coûts réels soient par unité les suivants :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	8 francs réels	10 francs réels,
Pays B :	14 francs réels	16 francs réels,

et qu'après la spécialisation, ces coûts réels soient (ou seraient pour x) les suivants :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	6 francs réels	10 francs réels,
Pays B :	18 francs réels	16 francs réels.

Aussitôt après l'ouverture des relations commerciales, le prix de y sera de 16 francs dans les deux pays, mais le prix de x va monter en A de telle sorte qu'il soit indifférent pour les producteurs de ce pays de produire x ou y . Si on suppose que le prix de l'unité de y ne varie pas et reste toujours fixé à 16 francs, cette condition sera remplie lorsque le prix de l'unité de x sera de 8 fr. 25 (1). Il suffit de faire les calculs comme précédemment pour voir que l'échange aux prix ci-dessus sera encore avantageux pour A aussi bien que pour B .

Si l'on compare les deux exemples ci-dessus avec les exemples semblables lorsque les deux marchandises sont produites à des rendements proportionnels, on voit que le mécanisme des prix fait non seulement profiter le pays A des rendements croissants, mais qu'il fait encore **profiter, dans la même proportion, les consommateurs, du pays B** , de la baisse des coûts due aux rendements croissants lorsqu'ils échangent les marchandises produites dans ce pays contre les marchandises à rendement croissant produites dans le pays A .

2° *L'offre du pays A entièrement spécialisé dans la production de x égale la demande des deux pays au prix courant*

196. — Dans ce cas exceptionnel, le pays A se spécialise entièrement dans la production de x et le pays B dans la production de y . Après la spécialisation, les prix de x et de y sont égaux aux coûts réels de x dans A et de y dans B ; ces prix seront donc de 5 francs par exemple pour x et de 10 francs pour y .

Il est facile de voir, qu'à ces prix, l'échange est avantageux à la fois pour A et pour B .

On est ramené, en effet, au cas de l'échange de deux marchandises entre deux pays lorsque les coûts étaient proportionnels et lorsque la demande égalait aussi l'offre, avec cette différence que le pays A se procure directement et le pays B indirectement par voie d'échange la marchandise x avec moins d'efforts qu'avant la spécialisation. L'abaissement de coût réel de x profite donc, toutes choses égales d'ailleurs, dans la même proportion aux deux pays.

(1) En effet d'après les bases précédemment indiquées on sait que x doit évaluer $6 + \frac{6 \times 6}{16} = 6 + 2,25 = 8,25$.

3° L'offre de x par les producteurs de A est inférieure à la demande totale des deux pays

197. — Dans cette hypothèse, le pays A va se spécialiser complètement dans la production de x .

Supposons, qu'après la spécialisation complète de ce pays, le coût réel de cette marchandise soit de 5 francs réels en A et de 20 francs réels en B , de telle sorte que les coûts réels par unité qui étaient **avant** la spécialisation :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	8	10,
Pays B :	14	16,

sont **après** la spécialisation :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	5	10,
Pays B :	20	16.

Lorsque les relations commerciales existeront entre les deux pays, qui par conséquent ne formeront qu'un seul marché, les prix seront égaux aux coûts réels marginaux, c'est-à-dire à 20 francs pour x et 16 francs pour y .

Lorsque les producteurs du pays B exporteront vers A la marchandise y , le pays A simple perdre : $16 - 10 = 6$ francs, puisqu'il achète 16 francs ce qu'il pourrait produire avec 10 francs réels, mais, comme avec 10 francs réels il obtiendra après la spécialisation 2 x qu'il vendra à B 40 francs avec lesquels il pourra obtenir de ce dernier $\frac{40}{16} = 2y \frac{1}{2}$, l'échange est très avantageux au pays A . Les producteurs de B en exportant y ne perdent rien en monnaie, mais ne gagnent rien.

Mais, lorsque le montant des devises, représentant les prix des marchandises vendues par les producteurs de B en A , sont utilisés par les commerçants ou les consommateurs de B pour importer la marchandise x à raison de 20 francs l'unité, il faut au pays B pour obtenir une unité de x 20 francs réels d'efforts, alors qu'avant la spécialisation avec 20 francs réels, il obtenait directement plus d'une unité de x dont le coût réel de l'unité était de 14 francs réels.

Dans ce cas, l'échange est défavorable au pays B , et la cause de la perte qu'il éprouve réside dans le fait que lorsque la spécialisation

commence à être défavorable au pays *B*, les producteurs de ce pays **n'ont pas intérêt, comme cela se produit lorsque les rendements sont proportionnels, à produire, au coût réel antérieur à la spécialisation, la marchandise *x*, parce que le coût réel de cette marchandise a par hypothèse augmenté en *B*.**

Une partie des producteurs de *B* sera cependant obligée en définitive à produire la marchandise *x* puisque, par hypothèse, l'offre de *A* entièrement spécialisé dans la production de *x* est insuffisante pour satisfaire l'ensemble de la demande des deux pays ; mais le coût réel de *x*, au lieu d'être de 14 francs réels comme avant la spécialisation, s'élèvera à 20 francs réels, et c'est l'élévation de prix consécutive à l'élévation de coût réel, comme nous l'avons vu, qui va rendre défavorable le commerce au pays *B* lorsqu'il importera la marchandise *x* de *A*.

2^e cas. — Une marchandise est produite à rendement constant et l'autre à rendement décroissant.

198. — Supposons, qu'avant la spécialisation, on obtienne les coûts réels suivants (ces coûts étant le coût réel marginal pour la marchandise *x* produite dans les deux pays à rendement décroissant).

Marchandises.....	<i>x</i>	<i>y</i>
Pays <i>A</i> :	8 francs réels	16 francs réels,
Pays <i>B</i> :	16 francs réels	12 francs réels.

Après que les relations commerciales existent, *A* se spécialise dans la production de *x* et *B* dans celle de *y*. Mais, comme par hypothèse, la marchandise *x* est soumise à des rendements décroissants, à mesure que *A* se spécialise dans la production de *x*, les coûts réels marginaux de cette marchandise s'élèvent dans ce pays et baissent au contraire dans le pays *B*. Si la marchandise *x* est par exemple du blé, à mesure que les terres moins bonnes de *A* seront affectées à la culture du blé, les rendements de *A* diminueront, tandis qu'en *B* les plus mauvaises terres ne seront plus cultivées et les rendements augmenteront. Dans ces conditions, il arriverait un moment où les coûts réels marginaux seront les mêmes dans les deux pays pour la production de *x*. Il faut sous-distinguer encore trois hypothèses selon qu'à **ce moment** l'offre du pays *A* complètement spécialisé dans la production de *x* est **supérieure, égale ou inférieure** à la demande totale de cette marchandise *x* dans les deux pays au prix courant du marché.

1° *L'offre est supérieure.*

199. — Dans ce cas, *A* satisfait la consommation des deux pays pour la marchandise *x* à un coût réel marginal, par exemple de 13 francs réels, et le prix de *x* sera après l'échange égal à ce coût réel marginal. Le surplus des forces productives de *A* produira *y* à un coût réel proportionnel de 16 francs réels et le prix de *y* sera aussi de 16 francs. Le pays *A* va exporter à 13 francs *x* qui lui coûte entre 8 et 13 francs réels ; il réalise donc un gain à l'exportation ; par contre il n'en réalisera pas à l'importation puisqu'il achètera *y* au prix de 16 francs, prix qui est égal au coût réel de production de cette marchandise dans le pays *A*.

Le bénéfice de *B* au contraire existera à l'exportation, lorsqu'il vendra 16 francs ce qui lui coûte 12 francs réels, et à l'importation, lorsqu'il paiera 13 francs ce qui lui revient à plus de 13 francs réels l'unité puisque, par hypothèse, les meilleures terres de *B* produisent à plus de 13 francs réels l'hectolitre de blé.

Dans ce cas, l'échange est donc avantageux aux deux pays, et dans le pays *A* il y a un accroissement de la rente des entreprises favorisées produisant *x*.

2° *L'offre de x égale la demande totale.*

200. — Dans ce cas exceptionnel, *A* produit *x* à un coût réel marginal, par exemple de 14 francs réels, qui est le coût réel marginal de la production du blé dans les meilleures terres de *B*. Le prix de *x* est de 14 francs.

De son côté, le pays *B* produit la marchandise *y* à 12 francs réels l'unité, et le prix de cette marchandise est aussi de 12 francs.

Il est facile de voir que dans ce cas aussi l'échange est favorable aux deux pays.

3° *L'offre de x est inférieure à la demande totale.*

201. — Alors la marchandise *x*, qui est du blé par exemple, est produite en *A* et aussi dans les meilleures terres de *B*.

Supposons que l'équilibre de la balance est atteint lorsque le coût réel marginal de *x* est de 15 francs réels dans les deux pays. Après la spécialisation, le prix de *x* sera alors de 15 francs et celui de *y* sera de 12 francs et il est encore facile de se rendre compte que l'échange sera avantageux aux deux pays.

Dans les trois hypothèses ci-dessus, on a supposé qu'avant la spécialisation chacun des pays avait la supériorité dans la production d'une seule marchandise, mais on montrerait sans peine que l'échange

est encore avantageux pour les deux pays, lorsqu'un des deux pays a la supériorité dans la production des deux marchandises. Il suffirait de combiner les conclusions ci-dessus avec les résultats déjà indiqués dans cette hypothèse spéciale lorsque les rendements étaient supposés proportionnels dans la production des deux marchandises.

3° cas. — Une marchandise est produite avec des rendements croissants et l'autre marchandise est produite avec des rendements décroissants.

202. — Supposons que la marchandise x soit soumise aux rendements décroissants et soit par exemple du blé, et la marchandise y soit soumise à des rendements croissants et consiste par exemple en montres, comme le suppose M. le P^r Graham.

Supposons qu'avant la spécialisation les **coûts réels** de l'unité marginale soient les suivants dans les deux pays :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	90 francs réels	100 francs réels,
Pays B :	100 francs réels	150 francs réels.

D'autre part, supposons que, lorsque les relations commerciales sont ouvertes et que la balance est en équilibre, les **coûts réels marginaux** des deux marchandises soient (ou seraient pour x) de :

Marchandises.....	x	y
Pays A :	70 francs réels	80 francs réels,
Pays B :	175 francs réels	240 francs réels.

Si au cours de la spécialisation le **rapport** entre le coût réel marginal de x (du blé) en B et le coût réel marginal de la même marchandise en A **est plus petit** que le **rapport** entre le coût réel de la marchandise y (les montres) en A et le coût réel de la même marchandise en B , il est plus avantageux aux forces productives de B de se porter vers la production de x (le blé), que vers celle de y (les montres).

En effet, après l'ouverture des relations commerciales, puisque par hypothèse dans l'exemple choisi, le pays A a la supériorité dans la production des deux marchandises x et y , pour que le pays B puisse se spécialiser dans la production d'une marchandise il faut qu'il se produise soit une baisse du pouvoir d'acquisition de la mon-

naie en A , soit une augmentation du pouvoir d'acquisition de la monnaie en B , soit à la fois une baisse du pouvoir d'acquisition de la monnaie en A et une augmentation de ce pouvoir en B , de telle sorte que le prix d'une marchandise en B soit inférieur au prix de la même marchandise en A bien que le coût réel marginal de cette marchandise soit inférieur en A .

Or, il est évident que, lorsqu'il existera entre les deux pays une telle différence entre le pouvoir d'acquisition de la monnaie, il sera plus avantageux aux producteurs de B de se diriger vers la production de la marchandise pour laquelle le pays présente la **moindre infériorité en coût réel**, en l'espèce la marchandise x , plutôt que vers la production de l'autre marchandise. Si pour simplifier les calculs on suppose que, lorsque la balance est en équilibre, en raison de la concurrence des producteurs de A , le pouvoir d'acquisition de la monnaie ne change pas dans ce dernier pays mais a diminué d'un peu plus de 2 fois $1/2$ en B , alors une unité de x pourra être obtenue

en B pour un **prix de revient** un peu inférieur à $\frac{175}{2,5} = 70$ francs,

prix qui permettra aux producteurs de B de concurrencer ceux de A avec un léger bénéfice, tandis que le **coût monétaire marginal** en B

d'une unité de y ne serait qu'un peu inférieur à $^{240} = 96$ francs,

prix de revient de y qui ne permettrait pas aux producteurs de B de concurrencer ceux de A dont le prix de revient de l'unité est, dans les conditions supposées, de 80 francs (1).

Ainsi, si au cours de la spécialisation le pays B conserve **toujours** la moindre infériorité en coût réel dans la production de la marchandise x , alors les producteurs du pays B auront toujours plus d'intérêt à cultiver le blé que de fabriquer les montres, et quelle que soit l'importance de l'offre et de la demande des deux marchandises dans les deux pays, le pays A se spécialisera entièrement dans la production de la marchandise x et le pays B dans la production de la marchandise y .

(1) Pour que les producteurs du pays B aient intérêt à produire y plutôt que x il faudrait que le pouvoir d'acquisition de la monnaie en B soit de trois fois celui de la monnaie en A et que le coût réel de x , lorsque la balance est en équilibre, soit en B plus de trois fois supérieur à ce qu'il serait en A .

Supposons, pour concrétiser les idées, qu'avant la spécialisation, le pays *B* affectait la moitié de ses forces productives à la production de chacune des marchandises *x* et *y*. Par exemple, avec 24.000 francs réels, il obtenait :

$$\frac{12.000}{100} = 120 \text{ hectolitres de blé}$$

et $\frac{12.000}{150} = 80 \text{ montres.}$

Après la spécialisation, supposons qu'il consomme la même quantité de blé, et qu'il exporte les hectolitres de blé produits à un coût réel variant de 100 à 175 francs, soit en **moyenne à un coût réel** de 150 francs réels l'hectolitre exporté.

Avec 12.000 francs réels, il obtiendra donc :

$$\frac{12.000}{150} = 80 \text{ hectolitres pour l'exportation.}$$

Ces 80 hectolitres seront vendus 70 francs chacun et lui rapporteront 5.600 francs, avec lesquels il pourra acheter :

$$\frac{5.600}{80} = 70 \text{ montres.}$$

En définitive, le pays *B* obtiendra donc après la spécialisation **10 montres de moins** qu'avant la spécialisation.

203. — Ainsi, lorsque les rendements croissants et décroissants agissent simultanément, **malgré que le pays, qui se spécialise dans la production de la marchandise à coût décroissant bénéficie, en raison de la concurrence que se font dans l'autre pays les producteurs de ce pays, de la réduction du coût réel de la marchandise soumise aux rendements croissants, si la croissance du coût réel de la marchandise dans laquelle il s'est spécialisé est très rapide, le bénéfice qu'il réalise par l'importation de la marchandise soumise aux rendements croissants peut être inférieur à la perte qu'il éprouve lorsqu'il exporte la marchandise à coût croissant.** On a vu, d'autre part, que l'on peut concevoir que les variations des coûts réels des marchandises dans les deux pays pouvaient être telles qu'à aucun moment il ne soit de l'intérêt des producteurs de *B* de se porter vers la production de *y* bien

que l'échange soit désavantageux pour ce pays considéré dans son ensemble.

Ainsi, contrairement à ce qu'affirment les classiques anglais et leurs successeurs, lorsque entre pays ou entre groupes non concurrents, la mobilité n'est parfaite qu'en ce qui concerne les biens et ne l'est pas en ce qui touche les agents de la production, lorsqu'on fait intervenir les rendements croissants, on peut concevoir que l'échange soit, dans certains cas, défavorable à un pays.

Nous venons de voir, que si les rendements croissants peuvent conduire, dans certains cas exceptionnels, à ce résultat, c'est parce que **le pays qui, avant l'ouverture des relations commerciales, avait l'infériorité dans la production de la marchandise soumise au rendement croissant, ne peut pas, lorsqu'il a commencé à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il avait la supériorité absolue ou la moindre infériorité, cesser cette spécialisation et obtenir, par la production directe, la marchandise soumise aux rendements croissants, au coût réel qu'il la produisait avant la spécialisation, comme cela est toujours possible lorsque les rendements sont proportionnels.**

Comme on l'a vu, c'est parce que le mécanisme des prix est tel qu'il est toujours plus avantageux aux producteurs d'un pays de recourir à la production directe d'une marchandise plutôt qu'à l'acquisition indirecte par voie d'échange, lorsqu'il faut fournir dans le pays plus d'efforts pour obtenir cette marchandise par l'échange plutôt que par la production directe, que dans aucun cas, l'intérêt privé des producteurs ne peut se trouver en conflit avec l'intérêt national lorsque les rendements sont proportionnels ou décroissants. On vient de voir au contraire, que dans certains cas, lorsque les coûts sont décroissants, le mécanisme des prix peut opposer l'intérêt individuel et l'intérêt national.

204. — Avant Nicholson, la possibilité pour un pays d'être lésé par l'échange international avait été entrevue par Sidgwick. En 1883, en examinant les effets du libre-échange sur les mouvements de population entre pays, cet économiste envisageait l'hypothèse où un pays pourrait être ruiné par la liberté du commerce international.

« Supposons, écrit-il, qu'un pays *A* soit si peuplé qu'un supplément de produits agricoles ne puisse être obtenu du sol qu'avec des

frais rapidement croissants, et supposons qu'un tiers de sa production en produits de cette espèce — disons pour abrégé toute sa production en blé — soit maintenant consommée par des personnes employées dans ses principales branches de l'industrie manufacturière. Supposons que le pays, ayant été strictement protégé, adopte le libre-échange et qu'en conséquence les objets manufacturés en question soient obtenus à moitié prix de l'autre pays *B* en échange de blé ; et pour simplifier, admettons, qu'à la suite de la baisse des prix, la même somme totale soit dépensée en achats d'objets manufacturés de consommation usuelle. Qu'est-ce qu'auront alors à faire les ouvriers privés de travail par ce changement ? Le parti qui leur sera le plus manifestement suggéré par les circonstances, sera d'émigrer et de fournir le travail requis par l'extension des manufactures du pays *B* et par le nouveau développement du commerce entre *A* et *B*. S'ils ne font pas cela, il ne semble pas y avoir de bonne raison d'admettre qu'ils puissent tous trouver dans *A* un emploi aussi rémunérateur que celui qui leur a été enlevé. Sans doute, comme le coût de production dans l'agriculture peut être supposé s'accroître continuellement, une certaine quantité de travail additionnel peut se trouver maintenant employée dans l'agriculture et être plus productive qu'une partie du travail qui y était employée avant l'ouverture du commerce, car la quantité moindre de blé produite par chaque nouvel ouvrier sera plus que compensée par l'augmentation de la puissance d'achat du blé à l'égard des objets manufacturés.

« Mais, puisque le travail additionnel ne peut être employé qu'à un coût rapidement croissant, le moment viendra bientôt où cette balance sera renversée et il est théoriquement tout à fait possible qu'une partie des ouvriers privés de leur emploi dans les manufactures ne puisse pas être employée en *A* dans l'agriculture de façon à produire un surplus au delà de leur propre consommation ; et s'ils ne peuvent pas être employés avec profit dans l'agriculture, il est théoriquement possible qu'ils ne puissent pas être employés ailleurs (1). »

205. — Bastable, qui examine l'exemple de Sidgwick dans la conclusion de son ouvrage sur la théorie du commerce international

(1) SIDGWICK, *The principles of political economy*, Londres, vol. II, book III, chap. V, § III, p. 494-497.

en ce qui concerne les effets du libre-échange sur les mouvements de population entre pays, se refuse à reconnaître que théoriquement le libre-échange, même dans le cas de rendements croissants, puisse être défavorable à un pays.

« La condition essentielle, écrit-il, pour que le commerce international ait lieu, est une différence dans le coût relatif ; mais si le coût du blé croît si rapidement à mesure que des quantités supplémentaires sont produites il semble évident que la différence dans les coûts relatifs de production du blé et des objets manufacturés dans *A* et *B* diminuera et finalement disparaîtra. A ce moment, l'utilité du commerce cessant, le commerce lui-même cessera. »

« Si le coût de production du blé allait en augmentant l'état des choses serait renversé. Le pays *A* exporterait des objets manufacturés et importerait du blé. Tant que le commerce dure il en résulte quelques avantages ou quelques utilités, quoique certaines personnes puissent en souffrir (1). »

La description du mécanisme des prix qui vient d'être donnée dans le cas des rendements croissants montre que, lorsque certaines conditions sont remplies, la différence des coûts relatifs de production du blé et des objets manufacturés peut se maintenir et que la croissance des coûts réels des marchandises dans les divers pays peut être telle, que le commerce d'un pays avec l'étranger est possible malgré que ce commerce soit inopportun au point de vue national.

Mais, si théoriquement l'échange international peut, en raison des rendements croissants, être ainsi préjudiciable à un pays, quelle est l'importance pratique des cas précédemment décrits ? Faut-il voir, comme l'a fait M. le P^r Graham, dans les effets des lois des rendements croissants le fondement d'un protectionnisme industriel permanent et « le secret de la préférence pour les manufactures » ? Faut-il rechercher dans l'action des lois des rendements croissants le secret de la prospérité de l'Angleterre au XIX^e siècle comme le pense aussi M. le P^r Graham (2) ?

(1) BASTABLE, *op. cit.*, p. 225-226.

(2) *Op. cit.*, p. 201-216.

§ 2. — *Importance pratique de l'action
des rendements non-proportionnels*

Pour examiner ce second aspect du problème, il faut rechercher, si dans la réalité économique, les conditions nécessaires, que nous venons de dégager, pour que les lois des rendements croissants puissent rendre l'échange international dommageable à un pays, peuvent pratiquement se réaliser. Dans la réalité, est-il possible, qu'au cours de la spécialisation, le rapport entre les coûts réels marginaux de production, dans les deux pays, de la marchandise soumise à la loi des rendements décroissants puisse demeurer assez longtemps plus petit que le rapport entre les coûts réels marginaux de production, dans les deux pays, de la marchandise soumise à la loi des rendements croissants pour obliger, en raison du mécanisme des prix, un pays à poursuivre la production de la marchandise soumise aux rendements décroissants de telle sorte que, malgré le bénéfice que ce pays réalise lorsqu'il importe à un prix moins élevé la marchandise à coût décroissant, ce pays soit réellement en perte parce que, ce qu'il perd à l'exportation de la marchandise qu'il produit à des coûts rapidement croissants dépasse le bénéfice précédent ? Pour répondre à cette question essentielle il convient d'essayer de déterminer les causes qui vont influencer sur les variations des coûts réels des marchandises après l'ouverture des relations commerciales entre les deux pays.

206. — Il faut remarquer d'abord, que dans la théorie du commerce international, parce qu'on cherche à déterminer l'avantage national de chaque **pays considéré comme un tout**, on est tenté de s'imaginer que la production d'une marchandise dans une nation n'est assurée que par **une entreprise**, on est tenté de s'imaginer que le rendement, lorsqu'il s'agit de marchandises à coûts décroissants, **est en relation étroite et nécessaire avec l'étendue du marché national** et que ce rendement sera considérablement diminué si, à un moment donné, au cours de la spécialisation, les forces productives du pays doivent approvisionner une partie du marché national (hypothèse où la production par l'autre pays d'une marchandise à coût décroissant est insuffisante à satisfaire la demande globale des deux pays ; voir n° 197), ou auraient intérêt à l'approvisionner en raison de la croissance des coûts dans la production de la marchandise dans laquelle ils

ont commencé à se spécialiser, si elles pouvaient obtenir la marchandise à coût décroissant au coût réel antérieur à la spécialisation (hypothèse de deux marchandises produites dans deux pays différents dans des conditions déterminées, l'une avec des rendements croissants et l'autre avec des rendements décroissants ; voir n° 202). C'est cette manière, de se représenter globalement la production de chaque catégorie de marchandises d'un pays comme concentrée dans une entreprise, qui porte naturellement à accorder une grande importance à l'étendue du marché dans la détermination du rendement des entreprises. Mais, si on ne se laisse pas tromper par cette apparence, et si l'on se réfère aux conditions réelles de la production, on s'aperçoit qu'il n'y a aucune relation logiquement, et même souvent techniquement, nécessaire entre la dimension d'une entreprise individuelle et l'étendue du marché que cette entreprise approvisionne d'une marchandise à coût moins que proportionnel, en concurrence avec d'autres entreprises nationales ou étrangères.

Si un marché est plus vaste, le nombre des entreprises qui l'approvisionne sera, toutes choses égales d'ailleurs, plus élevé, et la dimension de chaque entreprise individuelle ne sera pas plus grande. Si, à la suite de l'ouverture des relations commerciales entre deux pays *A* et *B*, le pays *A* possède la supériorité dans la production de la marchandise *y* produite à coût décroissant, rien ne suppose à priori que des entreprises nouvelles ne se créeront pas en *A* à la suite de cette extension de débouchés, de telle sorte que, le pays *A*, avant comme après la spécialisation internationale, peut produire la marchandise *x* au même coût réel.

Quant au pays *B*, qui lors de l'ouverture des relations commerciales avait l'infériorité dans la production de la marchandise à coût décroissant — la fabrication des montres par exemple — si à cette époque, il existait dans ce pays un grand nombre d'entreprises produisant cette marchandise, il est facile de se rendre compte qu'il n'est pas nécessaire que le pouvoir d'acquisition de la monnaie dans ce pays augmente, comme on l'a déjà supposé au n° 202, de plus de trois fois par rapport à celui du pays *A*, pour que les producteurs du pays *B* aient intérêt à fabriquer la marchandise à coût décroissant et arrêtent ainsi la perte que le pays éprouve du fait de la croissance rapide des coûts réels de la marchandise dans laquelle il s'est d'abord spécialisé. En prenant, pour concrétiser les idées, un exemple numé-

rique, il est aisé de montrer qu'il n'est pas nécessaire que l'ensemble du marché national soit réservé à la production indigène pour que l'abaissement en B du taux de rémunération en argent des services producteurs rende, dans ce pays, la production de y rentable, et empêche ainsi l'action des rendements décroissants d'être préjudiciable au pays B .

Si, avant la spécialisation, la consommation globale de y en B était par exemple d'un million d'unités, en supposant ce million d'unités fourni, avant l'ouverture des relations commerciales, par 1.000 entreprises d'égale importance, le volume de chaque entreprise était donc de 1.000 unités. Avec le libre-échange et après un commencement de spécialisation de chaque pays dans l'industrie pour laquelle il possède la plus grande supériorité ou à défaut la moindre infériorité, il n'est pas nécessaire que l'ensemble de la consommation nationale soit réservé à l'industrie nationale pour que les producteurs de ce pays puissent fournir cette marchandise, soumise par hypothèse à la loi des rendements croissants, au coût réel antérieur à la spécialisation. Il suffit qu'une fraction très petite, un centième ou même un millième dans l'espèce choisie, du marché national soit approvisionnée par l'industrie nationale pour qu'une entreprise puisse, en raison de l'augmentation du pouvoir d'acquisition de la monnaie dans le pays sous la pression de la concurrence extérieure, fournir cet article au coût réel antérieur à la spécialisation internationale.

En effet, dès que le pouvoir d'acquisition de la monnaie en B sera double par rapport à celui de A , il sera avantageux aux détenteurs des forces productives de B de les diriger vers la production de y plutôt que vers celle de x , puisque par hypothèse une entreprise qui fabriquait 1.000 montres pourra les obtenir comme avant la spécialisation à 150 francs réels, soit à un prix de revient de 75 francs par unité, ce qui lui permettra de concurrencer, même pour les montres, les producteurs de A dont le prix de revient, dans les conditions supposées, est de 80 francs. De telle sorte que les terres mises en culture en B ne seront plus, comme on l'a supposé précédemment, celles qui à la marge exigent 175 francs réels pour produire un hectolitre de blé, mais celles qui exigent seulement 160 francs par exemple. Le coût moyen du blé exporté ne sera donc pas de 150 francs réels par unité, comme on l'a supposé précédemment, mais de 120 francs réels par

exemple. Dans les conditions ci-dessus, si on suppose que le prix du blé se stabilise à 80 francs et le prix des montres à 80 francs, parce qu'il a été possible au pays *B* de fabriquer au coût réel antérieur à la spécialisation la marchandise soumise aux rendements décroissants, le commerce international ne sera plus défavorable à ce pays, qui pour une unité de blé exporté, exigeant une dépense de 120 francs réels, obtient une montre dont la production à l'intérieur demande 150 francs réels d'efforts.

207. — Il faut reconnaître cependant, que toutes les marchandises ne peuvent pas être produites, comme les montres, à aussi bon compte dans un pays si le marché national est en partie approvisionné par l'industrie étrangère. Cela est vrai surtout en ce qui concerne la grosse métallurgie, les constructions navales ou aéronautiques par exemple et toutes les industries qui exigent une installation et un outillage très importants, et par conséquent très onéreux, et dont les produits vendus, même dans tout un pays, sont en nombre assez limité. Dans ces industries, pour que l'amortissement des installations ne grève pas trop lourdement le prix de revient de chaque unité produite, il faut les répartir sur un assez grand nombre d'unités, et cela n'est possible que si le marché est assez vaste. Aussi, dans cette catégorie d'industries, si, dans chaque pays, la production n'est pas concentrée dans une seule entreprise, le nombre de ces entreprises est peu élevé, et il est bien évident que toute restriction des débouchés a pour effet d'augmenter considérablement le coût de ces articles.

Il semble donc que les conditions nécessaires, pour que les rendements décroissants soient défavorables à un pays considéré dans son ensemble, puissent se réaliser dans la production de ces derniers articles.

Si on examine cependant de près l'action des rendements croissants dans cette seconde hypothèse, on observe que dans un régime où la libre concurrence est supposée parfaite, cette action ne doit pas être différente de celle de la production des articles soumis également aux rendements croissants et pouvant être obtenus économiquement dans les entreprises dont les débouchés peuvent être restreints.

Pour le démontrer de la manière la plus concrète possible, nous continuerons à nous référer aux conditions numériques indiquées

dans l'exemple d'échange international décrit au n° 202 et nous ferons remarquer que, lorsque le pouvoir d'acquisition de la monnaie est, en raison de l'action de la concurrence extérieure, le double en *B* qu'il est en *A*, il est également de l'intérêt des forces productives du pays *B* de se porter vers la production de *y*, que cette dernière marchandise puisse être produite dans un grand nombre d'entreprises au coût réel antérieur à la spécialisation, comme lorsqu'il s'agit de montres, ou au contraire, dans un petit nombre d'entreprises, et même dans une seule entreprise, comme lorsqu'il s'agit d'articles de grosse métallurgie. En effet, lorsque le pouvoir d'acquisition de la monnaie dans le pays *B* est seulement le double de celui du pays *A*, il est bien évident que si un entrepreneur voulait produire en *B* quelques articles de *y* il ne le pourrait pas, car, par hypothèse, le coût réel de ces articles, qui était de 150 francs réels lorsque les entreprises en produisaient un grand nombre pour approvisionner tout le marché national avant que le commerce avec l'étranger existe, est passé à 240 francs réels lorsqu'on ne produit que quelques unités. Le prix de revient, qui serait alors de 120 francs, serait bien supérieur à celui de 80 francs que les producteurs de *A* obtiennent dans les conditions supposées. Mais rien à ce moment ne s'oppose à ce qu'au lieu d'entreprendre la production de *y* sur une faible échelle, de manière à n'approvisionner qu'une faible partie du marché national, un entrepreneur ne réunisse pas les moyens nécessaires pour approvisionner, comme avant la spécialisation, tout le marché national, ou du moins une grande partie de ce marché, de manière à pouvoir obtenir *y* à un coût réel de 150 francs réels. Dans cette dernière hypothèse en effet, le prix de revient ne serait plus que de 75 francs, et permettrait par conséquent aux producteurs de *B* de concurrencer ceux du pays *A*.

Ainsi, si la concurrence est supposée parfaite, on peut dire que quelle que soit la nature des articles soumis aux lois des rendements croissants, il est impossible à un pays d'être lésé par l'échange international en raison de l'action de ces lois puisque, comme lorsqu'il s'agissait des rendements proportionnels, dès que l'échange devient défavorable à ce pays, le mécanisme des prix est tel, que l'intérêt des producteurs de ce pays est de réunir sur une échelle assez vaste les moyens de production nécessaires pour obtenir les articles, soumis aux rendements croissants, au coût réel antérieur à la spécialisation internationale.

On peut supposer cependant, qu'après l'ouverture des relations commerciales, l'affectation d'une grosse partie des forces productives du pays à la production des marchandises à rendement constant ou décroissant, pour lesquelles le pays avait la supériorité ou la moindre infériorité par rapport à l'étranger, ne permet plus au pays de réunir assez de forces productives pour produire les articles à rendement croissant sur la même échelle qu'il pouvait le faire avant la spécialisation. On peut supposer aussi, que les forces productives, et surtout les détenteurs de capitaux, hésitent à les engager dans une entreprise de grande dimension et redoutent la concurrence déloyale des producteurs étrangers.

Nous examinerons cette seconde hypothèse dans la deuxième partie de l'ouvrage où nous envisagerons les conséquences de la concurrence non effective ou déloyale sur l'opportunité de l'échange international. Si on suppose la concurrence parfaite, il reste donc comme hypothèse possible, où un pays ne peut pas produire spontanément avec le libre-échange les marchandises au coût réel antérieur à la spécialisation internationale, que le cas où les forces productives du pays ayant intérêt à se porter vers la production de la marchandise à coût moins que proportionnel ne présenteraient pas une importance suffisante pour obtenir cette marchandise au coût réel antérieur à la spécialisation internationale.

Bien que cette dernière éventualité soit théoriquement concevable, elle est pratiquement irréalisable car, parmi les nombreux articles dont la production est soumise à la loi des rendements croissants, il s'en trouvera toujours quelques-uns, comme les montres, pour lesquels un coût réel très peu élevé pourra être obtenu dans les petites entreprises bien outillées qui permettront ainsi au pays d'utiliser le plus efficacement possible l'excédent des forces productives qui n'ont pas pu être employées avantageusement dans la production des marchandises pour lesquelles le pays possédait la supériorité absolue ou la moindre infériorité.

208. — Sans avoir recours, comme nous venons de le faire, à l'analyse minutieuse du mécanisme des prix lorsque les rendements sont non-proportionnels, on peut montrer du reste d'une manière plus brève, en se référant aux conditions nécessaires pour que l'échange international soit défavorable à un pays, qu'il est très diffi-

cile que ces conditions puissent se trouver pratiquement réalisées.

On a vu en effet que, pour que l'action des rendements décroissants puisse être dommageable à un pays, il fallait qu'à tout moment au cours de la spécialisation le rapport entre les coûts réels marginaux de la marchandise soumise à rendement décroissant fût inférieur au rapport entre les coûts réels marginaux de la marchandise soumise aux rendements croissants, condition qui exigeait que la décroissance du coût réel à l'étranger soit plus rapide que la croissance du coût réel de la marchandise pour laquelle le pays avait commencé à se spécialiser. Or, si l'on remarque que dans la réalité la décroissance des coûts réels à partir d'un certain degré de développement de la division du travail est **très lente**, parce que les avantages de la concentration sont neutralisés par les pertes et les coulages qui augmentent avec l'accroissement du volume des entreprises (1), et, si l'on observe d'autre part, que l'augmentation du coût réel pour les marchandises soumises aux rendements décroissants est **très rapide** à partir du moment où les meilleures ressources naturelles du pays sont mises en valeur — toutes les bonnes terres par exemple —, on s'aperçoit que la manière dont varient les coûts réels des marchandises dans la réalité empêche que pratiquement l'échange soit défavorable à un pays.

209. — Une autre donnée importante du problème, que M. le Pr Graham a oublié de prendre en considération, est celle se rapportant aux règles du partage entre pays du gain total de la spécialisation internationale dans le cas de rendements croissants.

M. le Pr Graham suppose que l'échange a lieu à un taux très favorable au pays qui s'est spécialisé dans la production de la marchandise soumise aux rendements décroissants, mais il suppose aussi que l'autre pays spécialisé dans la production de la marchandise aux rendements croissants profite d'une partie des avantages de la spécialisation en ce qui concerne les articles qu'il exporte. Or,

(1) Si du reste, cet accroissement des frais généraux et des pertes que supportent les entreprises qui augmentent de volume n'existait pas, dans la production de tous les articles soumis aux rendements croissants il ne devrait y avoir qu'une seule entreprise fabriquant ces articles, si l'on supposait par ailleurs la concurrence parfaite et si l'on négligeait l'action des frais de transports qui augmente, au lieu de consommation, le prix de revient des marchandises produites à une grande distance.

dans la réalité économique les choses vont se passer d'une manière bien différente.

Étant donné que les industries à rendements croissants concernent surtout les **articles manufacturés** et que la production de ces articles n'est pas limitée dans un pays, par l'espace comme s'est par exemple la culture des terres — et peut être augmentée dans de très grandes proportions par un accroissement et un perfectionnement de l'outillage industriel — surtout si l'on tient compte de **la mobilité des capitaux entre pays**, sur laquelle il a été déjà insisté — on voit qu'en période normale, lorsque l'équilibre existe entre la production et la consommation mondiale, l'offre des pays possédant la supériorité dans la fabrication des produits industriels, en raison de l'afflux des capitaux étrangers dans ces pays, tendra à dépasser la demande internationale de ces articles industriels. De telle sorte que, comme nous l'avons vu, si on suppose la concurrence effective, le taux de l'échange international sera très favorable au pays spécialisé dans la production au rendement moins que proportionnel (1), ou bien à celui spécialisé dans la production à rendement proportionnel mais dont la capacité de production est inférieure à la demande internationale (2).

Donc, dans les conditions normales, les pays qui seraient susceptibles d'être lésés par la loi des rendements croissants vont profiter, sous forme de baisse de prix des articles manufacturés importés, de tout l'avantage de la spécialisation internationale qui résulte de la décroissance des coûts à l'étranger, et cette diminution du coût de la vie compensera largement dans la plupart des cas les pertes qu'ils pourraient éprouver en raison de la croissance des coûts réels des marchandises qu'ils produisent, soit pour l'exportation, soit pour occuper l'excédent de leurs forces productives.

Pour s'en rendre compte, il suffit de se rapporter à l'exemple que nous avons reproduit d'après les données de M. le P^r Graham (3). Si au lieu de supposer que l'échange du blé du pays *B* contre les montres du pays *A* se fait sur la base de 40 unités de blé contre 35 montres de *A*, on attribue tout l'avantage de la spécialisation internationale, découlant de la décroissance des coûts, au pays *B*,

(1) Voir l'exemple décrit n° 202.

(2) Voir l'exemple décrit n° 197.

(3) Voir n°s 188-191.

l'échange a lieu alors sur la base de 40 unités de blé de *B* contre 40 montres de *A*, et le pays *B* qui exporte 30 unités de blé obtient par voie d'échange du pays *A* 30 montres, c'est-à-dire la même quantité de montres que celle qu'il pourrait se procurer par la production directe.

210. — Dans la réalité, ce n'est qu'en période de crise, que les rendements croissants peuvent être pratiquement défavorables aux pays spécialisés dans les productions aux rendements décroissants, qui consistent surtout en produits agricoles ou en articles primaires. En temps de crise, en effet, les matières premières ou les produits agricoles peuvent subir une baisse des prix beaucoup plus accusée que celle des produits manufacturés. La production des matières premières : coton, caoutchouc, etc., et des produits agricoles n'a pas lieu généralement, comme celle des produits industriels, dans de grandes entreprises ; la petite propriété domine dans la production de ces catégories de produits.

En temps de crise, chaque producteur individuel continue à cultiver les produits agricoles aussi bien que les matières premières malgré l'affaissement de la demande. Il en résulte une chute brutale des prix qui atteint gravement les pays producteurs de matières premières et les pays agricoles. Mais alors, dans ce cas, **ce n'est pas**, à proprement parler, **l'effet des rendements moins que proportionnels**, auxquels est soumis la production de ces articles, qui en rend la production défavorable pour ces pays, mais c'est la crise, ce sont l'inélasticité de la demande de ces produits et les formes d'entreprises dans lesquelles ces produits sont cultivés.

211. — Ainsi, si théoriquement il est parfaitement possible de concevoir que la loi des rendements croissants puisse agir de telle sorte que l'intérêt individuel des producteurs soit en antagonisme avec l'intérêt national, on peut conclure que pratiquement l'importance des cas où cet antagonisme peut se présenter est négligeable et qu'elles ne sauraient constituer le fondement d'un protectionnisme permanent comme le soutient M. le P^r Graham (1).

(1) En faveur de la protection des manufactures, outre l'argument en faveur de l'industrie tiré des rendements non-proportionnels, M. le P^r Graham fait valoir encore que dans les pays industriels l'épargne a beaucoup plus de facilités pour se former que dans les pays agricoles, et il fait remarquer que l'industrie d'un pays fait passer ce pays non pas du stade

Conclusion relative aux déductions de la théorie anglaise

Pourquoi l'immobilité absolue ou relative mais harmonique pour tous les facteurs de la production ne peut pas rendre l'échange international désavantageux à un pays considéré dans son ensemble si l'on se place dans les conditions envisagées par les classiques. — Effets pratiquement limités de l'action des rendements non-proportionnels. — Complexité simplement apparente de la théorie classique anglaise.

212. — En ce qui concerne l'aspect particulier du problème de l'opportunité de l'échange international que traite plus spécialement la théorie classique anglaise, on voit qu'il n'est pas inutile, comme l'ont soutenu plusieurs économistes (1), qui paraissent au surplus n'avoir pas bien saisi la **véritable portée de cette théorie**, de rechercher si l'immobilité totale ou partielle mais harmonique pour l'ensemble des facteurs de la production entre pays peut influencer sur l'opportunité de l'échange international, puisqu'un conflit entre l'intérêt national et les intérêts individuels est théoriquement possible à l'occasion des rendements non-proportionnels, bien que, dans la réalité, les conditions qui peuvent ainsi opposer ces deux catégories d'intérêts ne puissent pas facilement se réaliser.

Au contraire, lorsque les rendements sont proportionnels, le pouvoir d'acquisition de la monnaie dans les divers pays est tel, si l'on suppose que l'équilibre existe entre la production et la consommation d'une part, et entre les éléments actifs et passifs de la balance de chaque nation d'autre part, que les producteurs de chaque pays **ont intérêt individuellement** à diriger les forces productives vers la production des marchandises importées dès qu'il coûterait à la nation plus de peine et d'efforts de les acquérir par voie d'échange que de les produire directement.

Dans les conditions ci-dessus, lorsque les rendements sont pro-

agricole au stade agricole manufacturier et commercial comme le croyait List, mais aussi au stade financier. (Voir article cité, p. 22 et suiv.)

Cet argument en faveur du protectionnisme, qui est peut-être valable pour certains pays de grosses fortunes, comme l'Angleterre, n'est certainement pas valable pour d'autres pays, comme la France où la petite propriété et les classes moyennes dominent. Du reste, il se trouve en dehors du champ de la théorie de l'échange international en ce qui concerne le mécanisme des prix et le point de vue auquel nous nous plaçons.

(1) Maurice Block a écrit dans *Les Progrès de la Science économique depuis Adam Smith*, t. II, p. 26 : « Les économistes du Continent ont bien fait de laisser la théorie de la valeur internationale de l'autre côté de la Manche. »

portionnels, et lorsqu'on suppose la concurrence parfaite — ce que nous avons fait tout au long de cette première partie de l'ouvrage — la mobilité totale ou partielle, mais harmonique dans l'ensemble, des facteurs de la production de pays à pays, ne peut engendrer de conflit entre l'intérêt national et les intérêts individuels. En ce qui concerne l'opportunité de l'échange international, l'analyse de la théorie anglaise est par conséquent dans ce cas inutile, puisque, dans les conditions très **simplifiées** où elle se place, l'échange international ne peut qu'être avantageux aux coéchangistes en même temps qu'aux pays auxquels ces coéchangistes appartiennent. Cette analyse ne peut que servir à déterminer la répartition entre nations des avantages de la spécialisation internationale. Son intérêt est donc limité si l'on se rappelle qu'en ce qui touche ce dernier aspect du problème la complexité des données oblige à s'en tenir à des conjectures.

Ainsi, lorsqu'on analyse la théorie classique anglaise, si on laisse de côté l'action des rendements non-proportionnels, que les classiques et les néo-classiques anglais n'ont d'ailleurs pas **réellement** abordée, on s'aperçoit, que **malgré son apparence de complexité**, cette théorie, qui semble tenir compte des conditions les plus diverses et les plus variées de la réalité économique, **ne diffère pas essentiellement** (1) dans sa structure de la **conception simpliste** que les économistes individualistes se font de l'opportunité de l'échange international,

(1) Bastable, qui comme nous le savons s'est appliqué à mettre au point la théorie anglaise de l'échange international, arrivé au fondement rationnel du libre-échange (chap. VIII de l'ouvrage souvent cité, *La Théorie du commerce international*) le reconnaît indirectement lorsque, afin de fonder le libre-échange sur des bases solides, il essaie de dégager les idées maîtresses qui dominent l'analyse classique anglaise qu'il a lui-même exposée dans les premiers chapitres. Sans s'apercevoir alors de la contradiction dans laquelle il tombe, Bastable, qui au début de son ouvrage s'était défendu d'invoquer en faveur du libre-échange le raisonnement simpliste des économistes individualistes — raisonnement qui, nous le savons, consiste à faire remarquer que tout échange étant, par le fait même de son existence, profitable aux coéchangistes, le pays auquel ils appartiennent ne saurait en souffrir — se fonde cependant sur ce raisonnement lorsqu'il se propose, pour justifier le plus solidement possible la liberté des échanges internationaux, de dégager l'idée générale qui domine l'analyse classique anglaise qu'il a d'abord exposée. Ainsi il écrit : « Les grandes lignes du raisonnement qui démontre le mieux l'utilité du libre-échange peuvent être aisément tirées des discussions et des analyses théoriques qui ont précédemment occupé notre attention. Dans chaque échange particulier il y a nécessairement un bénéfice pour chaque partie ; mais la somme totale des échanges est composée des divers échanges qui ont été faits ; et puisque chacun d'eux implique un gain, le résultat immédiat doit être avantageux. Comme le but des droits protecteurs d'un autre côté est d'entraver les échanges, ils sont nécessairement préjudiciables. Ce bref exposé contient le point principal de l'argumentation du libre-échange, mais il peut être développé davantage » (*op. cit.*, trad. franç., p. 182).

conception qui, comme nous l'avons vu, amène manifestement ces derniers à passer illégitimement du point de vue individuel au point de vue national.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Les conditions qui seraient nécessaires pour que l'échange international puisse être assimilé à un troc comme le fait la théorie classique anglaise. — Malgré l'identité de principes de la détermination de la valeur dans les deux échanges et malgré l'identité des conditions de milieu qui peuvent exister entre les deux échanges, pourquoi l'appréciation de leur opportunité diffère selon que les coéchangistes appartiennent ou non à la même nation.

Que faut-il conclure de l'ensemble de l'étude critique de la théorie classique anglaise de l'échange international, tant en ce qui concerne l'opportunité de cet échange au point de vue national qu'en ce qui touche les principes qui règlent la valeur dans cet échange et que nous avons été amenés à préciser pour pouvoir en déterminer l'opportunité ?

213. — En ce qui concerne l'opportunité, nous avons reconnu que, dans l'échange international, l'intérêt national pouvait se trouver en conflit avec les intérêts individuels à l'occasion de trois séries de causes :

1^o en raison des différences de mobilité des facteurs de la production entre pays ;

2^o en raison du fonctionnement du mécanisme spontané qui assure l'organisation de la division internationale du travail ;

3^o en raison de l'immobilité complète ou partielle mais harmonique des facteurs de la production entre pays.

Dans ces trois cas, c'est la réduction de l'efficacité de l'ensemble des forces productives du pays qui, en entraînant une réduction du pouvoir d'achat, peut rendre l'échange international inopportun au point de vue national.

Cette diminution de l'ensemble du pouvoir d'achat est cependant d'une inégale importance suivant les cas. Tandis que, pour ce qui concerne l'immobilité totale ou partielle mais simultanée de tous les

facteurs de la production, cette réduction est théoriquement possible mais pratiquement négligeable, elle peut devenir énorme, en **période de crise**, si l'industrie nationale des pays les moins favorisés n'est pas protégée contre la concurrence étrangère. Dans la période d'essor du cycle économique, l'action des **différences de mobilité** des facteurs de la production entre pays sur l'efficacité de la production nationale peut être aussi très importante dans les pays à population dense, qui n'ont pas, par rapport à l'étranger, la supériorité absolue dans un nombre suffisant d'industries, pour retenir ou attirer les capitaux afin de pouvoir utiliser le plus efficacement possible la main-d'œuvre (1).

On voit donc à quel point est fautive, en ce qui touche l'opportunité au point de vue national, l'assimilation de l'échange international au troc par un pays de l'ensemble des éléments actifs de sa balance contre l'ensemble des éléments passifs, assimilation qui domine toute la théorie anglaise du commerce international et de laquelle il résulterait, si elle était exacte, que par le fait même de son existence l'échange international serait toujours avantageux à un pays considéré dans son ensemble.

Pour que cette assimilation fût légitime, il faudrait que la mobilité des facteurs de la production entre pays soit harmonique pour tous les facteurs, il faudrait qu'à tout moment la production soit en état d'être absorbée par la consommation aux prix courants du marché, il faudrait aussi que toutes les marchandises soient produites à un coût rigoureusement proportionnel.

214. — Une quatrième condition serait même nécessaire : il faudrait que les habitants d'un pays ne puissent pas émigrer à l'étranger.

Beaucoup d'économistes voient l'émigration d'un œil défavo-

(1) La nécessité pour les pays pauvres à population très dense de protéger l'industrie afin d'occuper le plus efficacement possible la main-d'œuvre nationale a été très nettement soulignée par un représentant de l'Italie, M. Belloni, à la Conférence Économique Internationale, le 7 mai 1927 (voir compte rendu sténographique de la Conférence) : « Il est évident que, dans les pays à haute densité de population et qui n'ont pas de ressources naturelles, s'il n'y a pas un libre mouvement de population dans le monde, il n'y a qu'un seul moyen pour le Gouvernement de faire face à son devoir le plus étroit, c'est de donner du travail et une garantie de travail à ses ressortissants. Cet unique remède, c'est la création d'une atmosphère, d'un climat artificiel dans le pays, à l'aide d'une barrière douanière ou d'un système protecteur établis dans le pays même pour garantir à l'industrie ou à l'agriculture, ou à toutes autres formes économiques la possibilité d'employer la main-d'œuvre. »

nable parce qu'ils considèrent que la population est le principal élément de la richesse et de la puissance d'un État. Sans adopter cette opinion, qui se place pour apprécier l'importance de la population plutôt au point de vue politique qu'au point de vue économique, en se plaçant à ce dernier point de vue, on peut affirmer que si les habitants d'un pays n'ont pas intérêt dans leur ensemble à ce que la population soit trop dense, surtout lorsque le pays est pauvre, il n'en est pas moins vrai que la **densité de la population doit atteindre un certain degré si l'on veut que la division du travail permette de mettre facilement et efficacement en valeur les ressources naturelles du pays** (1).

Or, si on laisse libre l'échange des marchandises et des services avec l'extérieur, et si le pays est pauvre, ce pays manquera de capitaux pour augmenter l'efficacité de la main-d'œuvre qui ne veut pas on ne peut pas émigrer. L'outillage et l'équipement économiques du pays seront rudimentaires et on ne trouvera dans le pays qu'une production rabougrie dont Carey parle avec mépris (2). De plus, cette production risquera à intervalles à peu près réguliers, lors de l'apparition des crises cycliques, d'être écrasée et broyée, si elle dépasse le stade de l'économie fermée du groupe familial, pour être ramenée périodiquement à ce stade. Dans ces conditions, bien que Bastable soutienne le contraire, il est facile de concevoir que le libre-échange peut pousser les habitants d'un pays à émigrer en masse s'ils le peuvent, alors que la protection des industries nationales, sans pouvoir leur procurer la prospérité dont jouissent ceux de certaines nations privilégiées en ressources naturelles, pourrait leur donner un bien-être relatif qui serait suffisant pour les retenir dans ce pays en rendant possible, comme on l'a vu, la mise en valeur des ressources, grâce à l'afflux des capitaux, et en empêchant la division du travail entre régions et entreprises d'être étranglée périodiquement par les crises.

Du reste, par le fait même que la liberté des échanges implique dans les pays les moins favorisés un pouvoir d'acquisition de la mon-

(1) En ce qui concerne le problème de l'optimum économique la population, voir le compte rendu, dans la *Revue d'économie politique* (1930, p. 1241), de la 5^e réunion des Économistes de langue française au cours de laquelle ce problème a été discuté à la suite d'un savant rapport de M. le P^r Landry sur la question.

(2) H. C. CAREY, *Principes de la science sociale*, trad. fr., Guillaumin, 1861, t. II, p. 321, 475, etc.

naie élevé par rapport au pouvoir d'acquisition de la monnaie dans les pays riches, les habitants des pays pauvres peuvent émigrer du pays bien que les profits ou les salaires réels ne soient pas réduits par le libre-échange. Comme le remarque justement M. le Pr A. Landry : « le salaire réel intéresse celui qui dépense tout ce qu'il gagne, mais il peut en être autrement pour celui qui fait des économies. Une diminution de leur salaire nominal pourra décider les travailleurs à s'en aller de chez eux dans un pays où ils gagneront plus d'argent, et où ils pourront épargner davantage : ils partiront avec l'intention de revenir une fois qu'ils auront un magot, et ne reviendront peut-être pas (1). »

Ainsi donc, en favorisant l'émigration en masse, le libre-échange peut être aussi préjudiciable à un pays au point de vue économique (2).

215. — Mais des conflits de même ordre ne peuvent-ils pas surgir à l'intérieur d'un même pays entre les intérêts individuels et les intérêts régionaux ou locaux ?

Nous avons remarqué en effet, en analysant la mobilité des différents facteurs de la production, que le travail, bien que relativement mobile à l'intérieur d'un pays, l'était moins que le capital, de telle sorte que, même dans la nation, cette **différence de mobilité** entre facteurs de la production nuit à certaines régions pauvres et profite à d'autres plus riches.

De même, en temps de crise, dans un même pays, les entreprises favorisées naturellement, socialement ou techniquement travaillent, tandis que les entreprises les moins favorisées, et dont le prix de revient se trouvait à la marge en période d'essor, chôment.

(1) *Manuel économique*, p. 845.

(2) En sens inverse, il faut remarquer qu'il suffirait, comme le supposent implicitement certains économistes individualistes, que les personnes soient parfaitement mobiles de nation à nation pour que l'échange international ait tendance, du moins à l'état permanent, à être toujours avantageux aux divers pays. En effet, si à un moment de l'évolution économique, les déplacements spontanés de nation à nation de certains facteurs de la production venaient à porter préjudice aux personnes qui sont restées dans le pays, et si ces personnes n'étaient pas retenues dans le pays par des liens affectifs, des habitudes, etc., et pouvaient se déplacer librement à l'extérieur, sans doute elles pourraient souffrir transitoirement de ces déplacements, surtout si n'ayant pas prévu ces déplacements elles avaient investi des capitaux importants dans le pays ; mais comme rien ne s'opposerait à ce qu'elles émigrent elles-mêmes pour profiter des conditions plus avantageuses qui sont offertes à l'extérieur, on peut affirmer que, dans ce cas, le libre-échange serait favorable à l'intérêt national, surtout si, pour apprécier cet intérêt, on envisage — comme on doit le faire — une longue période, et si on néglige les pertes temporaires et les lésions passagères d'intérêts particuliers respectables certes, mais dont le sacrifice est la rançon nécessaire de tout progrès économique.

De même encore, les régions industrielles où la production est concentrée peuvent bénéficier, dans certains cas tout à fait exceptionnels, d'un avantage dans l'échange des produits industriels soumis aux lois des rendements croissants contre les produits agricoles soumis à celles des rendements décroissants.

De même enfin, l'émigration des habitants de certaines régions, telles que les Alpes ou le Massif Central, vers les villes, et notamment vers Paris, où les attirent les salaires et les profits plus élevés, peut nuire aux régions qui se dépeuplent. Les habitants de ces dernières régions, qui ne veulent pas émigrer, ne trouvent pas de la main-d'œuvre pour les exploitations agricoles ou industrielles. Celles-ci disparaissent ; celles-là végètent. L'activité commerciale se ralentit. La terre diminue rapidement de valeur. Les usines et les maisons sont abandonnées et tombent en ruines.

Dès lors, en établissant la légitimité de la réglementation du commerce entre nations, n'a-t-on pas établi en même temps, et pour les mêmes motifs, la réglementation du commerce à l'intérieur de la nation, entre régions et même entre villes ?

C'est là un argument par l'absurde dont se servent volontiers les libre-échangistes contre le protectionnisme. Si le protectionnisme est fondé, disent-ils, il n'y a pas de raison d'en limiter l'application aux nations. Les protectionnistes devraient être conséquents avec eux-mêmes : ils ne devraient pas s'arrêter à moitié chemin, mais suivre la logique de leur système jusqu'au bout, et préconiser la création des droits de douane dans un but protecteur entre régions, entre villes, et même entre individus !

216. — L'argument (1) est impressionnant et a été habilement exploité par la propagande libre-échangiste. En réalité, il relève plutôt de la polémique que de l'analyse scientifique.

Il est bien évident, qu'on pourrait, dans une certaine mesure, empêcher, par l'établissement de droits de douane appropriés, l'appauvrissement croissant de certaines régions déshéritées d'un pays.

Si cependant à l'intérieur d'un pays on n'établit pas de droits de douane entre régions, c'est parce qu'en voulant défendre et proté-

(1) Il se trouve sous mille formes différentes à chaque instant dans les œuvres de Bastiat et d'Yves Guyot et dans la propagande de la Ligue du libre-échange. Pour cette propagande, voir dans le *Journal des Économistes* la chronique périodique de cette Ligue.

ger les régions pauvres, on arrêterait le développement des régions riches. Le gain, qu'on procurerait ainsi aux premières régions, se traduirait par une perte bien plus considérable pour les secondes car, à égalité d'efforts en travail ou en investissement de capitaux, l'efficacité du travail et du capital est plus élevée, lorsque les conditions naturelles, sociales ou techniques sont favorables, comme dans les régions riches, que lorsqu'elles sont défavorables, comme dans les régions pauvres. Et comme l'intérêt national envisagé dans son ensemble comprend aussi bien l'intérêt des régions riches que l'intérêt des régions pauvres, l'État, qui représente l'intérêt national, n'a pas à intervenir dans la réglementation des échanges à l'intérieur d'un pays.

L'État n'a pas à intervenir, non seulement parce que les pertes de certaines régions **sont plus que compensées** par le gain des autres, mais encore, et surtout, parce que, à l'intérieur d'un même pays, **il est toujours possible à un habitant, d'une région lésée par le commerce intérieur, d'émigrer vers les régions favorisées**, afin de bénéficier des salaires et des profits plus élevés que l'on peut obtenir dans ces régions. A la différence des migrations internationales, les migrations intérieures sont **toujours libres**, et elles sont **facilitées** par la communauté de régime politique, juridique, administratif qui existe toujours entre régions, et presque toujours, par la communauté de langue, de race, de religion, de climat, de ressemblance des mœurs et des coutumes et la proximité des distances (les distances, toutes choses égales, sont moins grandes entre régions qu'entre nations). Il n'y a pas d'obstacles sérieux qui s'opposent aux migrations intérieures. Si certains habitants, malgré ces facilités, préfèrent rester dans des régions pauvres, ils ne peuvent s'en prendre qu'à eux-mêmes s'ils ne bénéficient pas des meilleures conditions qui leur sont offertes dans les régions riches.

Étant donné ces circonstances, les pouvoirs publics peuvent négliger les intérêts particuliers des régions, d'autant plus que les régions, qui souffrent de la liberté des échanges à l'intérieur d'un pays, profitent indirectement de la prospérité des régions voisines en raison de la solidarité budgétaire, sociale qui existe entre les différentes régions d'un même pays. Les dépenses d'administration générale, beaucoup de services publics (les chemins de fer, la poste, etc.), les charges sociales d'assistance, d'hygiène, de prévoyance sociale, d'instruction

publique, de chômage, etc., sont en totalité ou en partie inscrites au budget national et ce sont les régions riches qui, parce qu'elles paient plus d'impôts que les autres, supportent ainsi une partie des dépenses dont profitent les régions pauvres.

Comme l'a souligné lumineusement M. le Pr Brocard, l'interdépendance est plus étroite entre régions qu'entre nations. « Le facteur essentiel, qui dans les rapports interrégionaux, diminue, pour les régions faibles, les inconvénients de la libre concurrence, c'est-à-dire l'État, percepteur et dispensateur des ressources fiscales, compensateur d'inégalités, redresseur de torts, créateur d'équilibre (1), fait ici défaut, en même temps que la solidarité étroite qu'il crée entre les régions (2). »

C'est parce qu'il existe une solidarité entre régions qui n'existe pas entre nations, c'est surtout parce qu'il est facile et toujours possible aux habitants d'un pays de se fixer s'ils le désirent dans les régions riches de ce pays, alors que la même facilité, ni toujours la même faculté, n'existe pas entre habitants de nations différentes,

(1) Nous n'envisageons pas ici l'hypothèse où l'État interviendrait directement dans l'organisation des forces économiques du pays pour en orienter l'activité. Si on se place ainsi dans l'hypothèse d'une économie dirigée par l'État, alors la différence entre l'économie nationale et l'économie internationale devient énorme puisque le défaut d'une autorité supra-nationale prive cette dernière économie de toute direction. Les impulsions que l'économie d'un pays reçoit des pouvoirs publics, comme en U. R. S. S. ou aux États-Unis, ne se conçoivent qu'avec l'existence d'un super-État à pouvoirs très étendus et sans rapport aucun avec ceux que possède actuellement la S. D. N. Nous avons voulu examiner seulement ici le problème en nous plaçant sur le même terrain que l'école libérale. [Sur la question de savoir si le protectionnisme fait partie des procédés d'économie dirigée, voir les Travaux du Congrès des Économistes de langue française de 1933 (*Économie libérale et économie dirigée*) Domat-Montchrestien, 1933, p. 19-22, 85, 185.]

(2) L. BROCARD, *Principes d'économie nationale et internationale*, t. II, p. 253 et suiv. — Cette idée d'une plus grande interdépendance des régions au sein de la nation que des nations dans l'économie internationale domine du reste l'ensemble des trois volumes que M. le Pr Brocard a consacrés à l'analyse magistrale de l'entrecroisement et de l'entrelacement des intérêts dans l'économie nationale et dans l'économie internationale afin de dégager les principes qui peuvent amener les divers intérêts en présence à une saine et féconde collaboration.

Voici de quelle manière M. le Pr Brocard définit heureusement la conception qu'on doit se faire de l'économie nationale afin de bien souligner, dans l'examen des problèmes de la politique économique, l'importance des effets qu'engendre l'existence des nations. « L'économie nationale n'est pas un système tout construit, une thèse subjective et abstraite comme la République de Platon ou l'État isolé de Fichte. Elle est avant tout l'affirmation d'un fait : le fait qu'entre les membres d'une même nation il y a plus de collaboration, et par là même, plus de solidarité et d'interdépendance économique qu'entre personnes appartenant à des nations différentes.

« Il ne s'agit pas d'ailleurs de repousser ou d'accepter a priori cette affirmation en considération des conséquences qui peuvent ou non en résulter. Il s'agit de savoir si elle est vraie ou fausse, et pour cela, de la contrôler par les procédés ordinaires d'investigation. Il s'agit ensuite, si on la tient pour vraie, d'en dégager les conséquences. » (*Op. cit.*, t. I, p. 41.)

que, lorsqu'on se propose d'apprécier l'opportunité de l'échange international au point de vue national, on ne peut pas, pour traiter ce problème d'économie politique, malgré la recommandation de Turgot à Mlle de Lespinasse, « oublier qu'il y a des États politiques séparés les uns des autres et constitués diversement ». Pour les mêmes motifs, il n'est pas permis de considérer, comme le font avec J.-B. Say les théoriciens du libre-échange, qu'une « nation par rapport à la nation voisine est dans le même cas qu'une province par rapport à une autre province, une ville par rapport à une autre ville (1) ».

Sans doute, si l'on envisage **isolément** chacun des obstacles qui s'opposent à la mobilité des facteurs de la production entre les nations, on peut, comme l'a fait Yves Guyot dans le passage que nous avons cité au début de ce titre (2), trouver des différences aussi grandes entre régions qu'entre nations en ce qui concerne soit la race, soit la langue, soit la religion, soit la distance, etc. On peut même relever que la liberté des migrations existe à certains moments entre certains pays. Mais, pour pouvoir apprécier les conséquences économiques de ces caractères, pour ne pas en déformer et en altérer la portée, il faut les envisager **tels qu'ils existent dans la réalité, c'est-à-dire dans leur ensemble**. Si on compare alors les régions et les nations, on s'aperçoit qu'il existe entre les premières et les secondes, non seulement des différences de **nature**, d'ordre politique (solidarité budgétaire et sociale) ayant des effets économiques appréciables, mais encore, des différences de **degré**, d'ordre divers : juridique, ethnique, linguistique, moral, social, monétaire, financier, etc., dont l'**ensemble**, dont le **faisceau** présente aussi des conséquences économiques très importantes pour les habitants d'un pays puisqu'il peut les empêcher pratiquement de profiter des avantages dont jouissent les ressortissants des autres nations (3). Ce sont

(1) *Traité d'économie politique*, liv. I, chap. XV ; cité par L. BROCARD, *op. cit.*, p. 254 en note.

(2) Voir *supra* n° 51.

(3) La meilleure preuve que l'ensemble des caractères qui différencie habituellement l'économie nationale de l'économie internationale entraîne des conséquences économiques importantes c'est que, lorsqu'entre deux territoires, soumis pourtant à la même autorité, il existe les mêmes différences que celles qui distinguent ordinairement les nations entre elles, les conflits d'intérêts qui peuvent surgir entre ces deux territoires à l'occasion de leurs relations commerciales se présentent avec une acuité et une gravité que ne revêtent jamais les mêmes conflits entre régions d'un même pays. Deux exemples récents le soulignent d'une manière éclatante. Les conflits, qui séparent actuellement la viticulture française et la viticulture nord-africaine d'une part et les producteurs de sucre des États-Unis et ceux des îles

ces conséquences économiques, qui en changeant les données du problème de l'opportunité de l'échange suivant que ce dernier, au lieu de se faire entre habitants d'un même pays se fait entre habitants de deux pays différents, peuvent créer des conflits entre l'intérêt national et les intérêts individuels à l'occasion de l'échange international, conflits d'intérêts qui ne peuvent pas se produire, ou ne peuvent se produire qu'à un degré négligeable, entre l'intérêt régional et les intérêts individuels lorsque les coéchangistes appartiennent au même pays, et cela, bien que l'économie internationale ne diffère pas **essentiellement**, comme nous l'avons vu, de l'économie nationale sous le rapport de la mobilité des agents de la production.

217. — Ceci explique aussi pourquoi, sans illogisme, on peut affirmer que les intérêts individuels et l'intérêt national peuvent s'opposer à l'occasion de l'échange international, sans que les principes qui déterminent la valeur dans les deux échanges soient pour cela modifiés.

Nous avons vu en effet, que le fondement de la valeur était le même dans les deux échanges, que la loi de l'offre et de la demande déterminait les prix sur le marché international aussi bien que sur le marché intérieur, que le prix d'une même marchandise — les frais de transport mis à part — tendait sous un régime de libre concurrence à être le même sur les deux marchés et que le prix tendait aussi à se rapprocher sur les deux marchés du **coût monétaire marginal**. Nous avons vu que le **principe des coûts réels comparés** s'appliquait, non seulement à l'échange entre régions ou villes d'un même pays, mais encore à l'échange entre les individus d'un même lieu, toutes les fois qu'ils possédaient des éléments naturels ou acquis qui influaient sur l'efficacité de leur travail et qui ne pouvaient pas être facilement transférés de l'un à l'autre.

218. — Ainsi, l'appréciation critique de la théorie classique anglaise de l'échange international nous a conduit à des conclusions contraires à celles auxquelles aboutissent habituellement ses partisans. Alors que ces derniers soutiennent qu'il existe une **dualité**

Philippines d'autre part, montrent que lorsque, entre deux territoires éloignés, il existe de grandes différences aux points de vue : climat, mœurs des habitants, taux des salaires, charges sociales et fiscales, etc..., qui rendent la compénétration impossible et la solidarité non effective, il est difficile aux pouvoirs publics de ne pas intervenir afin de protéger les intérêts lésés.

de principes entre la détermination des valeurs internationales et celle de la valeur en général, nous avons reconnu que l'**unité**, l'**identité** des principes est complète à cet égard pour les deux échanges, l'échange intérieur et l'échange extérieur. Alors que les économistes libéraux prétendent que l'échange international ne peut jamais être préjudiciable à l'intérêt national, nous avons montré que des conflits entre les intérêts individuels et l'intérêt national pouvaient surgir à l'occasion de cet échange, en raison notamment des réductions possibles de la production nationale en temps de crise, ou même, en raison de la réduction d'efficacité des forces productives du pays pendant la période d'essor par suite des différences de mobilité des facteurs de la production de nation à nation.

Mais, dans un régime où la concurrence est supposée effective et loyale entre les diverses industries et les diverses entreprises, ces causes de réduction de la production nationale et ces causes de réduction d'efficacité des forces productives d'un pays sont-elles les seules à influencer sur l'opportunité de l'échange international ? Pour comparer les deux méthodes auxquelles un pays peut recourir pour se procurer les biens qu'il consomme, la méthode de production directe et la méthode d'acquisition indirecte par voie d'échange, ne doit-on pas tenir compte aussi des différences d'efficacité des forces productives du pays suivant la nature des industries vers lesquelles ces forces sont dirigées ?

C'est la thèse qui a été développée récemment par plusieurs auteurs et notamment avec beaucoup d'habileté et de talent par M. Manoïlesco. C'est cette thèse qu'il convient d'examiner dans la seconde partie de cet ouvrage.

DEUXIÈME PARTIE

LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL A TENDANCE PROTECTIONNISTE BASÉE SUR LA PRODUCTIVITÉ

TITRE PREMIER : Exposé de la théorie

TITRE II : Critique de la théorie.

PRÉAMBULE

Raisons qui ont amené certains économistes à concevoir une théorie générale du protectionnisme basée sur l'analyse de l'échange international. La position spéciale de la théorie de la productivité dans sa forme achevée par rapport aux théories de l'échange international et du protectionnisme. — Division : la forme dans laquelle se présente la théorie de la productivité oblige d'en dégager préalablement les idées essentielles avant de l'apprécier.

219. — Nous venons de voir que la théorie classique anglaise du commerce international, tendant à démontrer le bien-fondé d'une politique commerciale libre-échangiste, repose sur plusieurs fondements qui peuvent devenir irréels, et que même les déductions qu'on a tirées des prémisses ne sont pas toujours exactes. Il n'en est pas moins vrai que, dans ses grandes lignes, la théorie classique anglaise se présente sous une forme qui paraît séduisante au point de vue scientifique. L'analyse minutieuse de l'échange international que semble comprendre cette théorie, la rigueur quasi-mathématique de l'énoncé et de la démonstration de plusieurs de ses principes, la clarté et la logique qui paraissent dominer l'ensemble de toute cette partie de l'économie politique ont fortement impressionné de tout temps les économistes et les hommes d'État qui ont abordé le problème délicat de l'orientation à donner à la politique commerciale d'un pays.

Aussi, on ne doit pas s'étonner si après-guerre, dans certains pays vieux ou jeunes, dans lesquels la nécessité de la protection de certaines industries se faisait particulièrement sentir, des économistes et des hommes d'État aient pensé à faire appel à une analyse de l'échange international, basée sur une forme assez semblable à celle que revêt la théorie classique, pour démontrer d'une manière générale la légitimité du protectionnisme au point de vue économique.

220. — Il devait venir d'autant plus à l'idée de ces hommes d'essayer de fonder une théorie du protectionnisme pour réfuter la

théorie classique, que le protectionnisme, condamné en théorie depuis des siècles par la plupart des économistes, ne paraît pas se porter plus mal de cette condamnation dans la pratique.

Cette vitalité étonnante et persistante du protectionnisme a amené, comme on l'a vu, M. le Pr Graham à rechercher dans l'action des rendements croissants le fondement économique de la protection permanente des manufactures et à penser que, si « la base du protectionnisme était erronée, tôt ou tard ses applications se seraient affaiblies » (1).

221. — Ce divorce, entre la théorie et la pratique, entre les idées et les faits, a aussi frappé un homme d'État roumain, M. Manoïlesco, qui a entrepris de mettre d'accord la théorie et les faits, en essayant de justifier le protectionnisme, qu'il considère comme un « **phénomène général** », par une « **théorie générale** » du protectionnisme et de l'échange international.

Cet essai de justification, comme nous l'avons dit (2), est nouveau, sinon par le but qu'il poursuit, du moins par la **manière** suivant laquelle il veut l'atteindre, car si depuis bien longtemps les économistes ont présenté des arguments fort nombreux en faveur du protectionnisme, aucun de ces arguments habituels n'attaquait de front la théorie classique de l'échange international.

222. — Au contraire, tout en reconnaissant exacte en principe cette théorie, ils se sont appliqués à lui apporter des exceptions plus ou moins importantes en raison des circonstances ou des contingences dans lesquelles pouvait avoir lieu l'échange international ; ils ont surtout insisté sur les arguments extra-économiques qui militaient en faveur de la protection : arguments politiques, militaires, fiscaux, sociaux, etc... Lorsqu'ils se sont placés sur le terrain purement économique, ils l'ont fait surtout au point de vue **dynamique**, au point de vue des avantages lointains et indirects (3).

(1) *Some aspects of protection further considered*, Q. J. E., february 1923, p. 200.

(2) Voir *supra*, nos 8 et 9.

(3) Ainsi, John Bastos CLARK (*Principes d'économie politique dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique*, traduction W. OUALID et O. LEROY, Giard, 1910) reconnaît que « la théorie statique est en faveur du libre-échange », et que la diversification des industries due à la protection, même quand elle est aisée, comme aux États-Unis d'Amérique, entraîne des pertes à l'état statique. « L'argument rationnel de la protection », écrit-il, « accepte l'ensemble des arguments statiques du libre-échange et sa propre affirmation débute par un « néanmoins »... L'argument en faveur de la protection est

Mais aucun auteur protectionniste n'avait soutenu d'une manière **directe et principale** (1) que lorsque la concurrence est effective et loyale entre les entreprises des divers pays, que lorsque les producteurs de chaque pays trouvent facilement à écouler à l'extérieur le surplus de la production des industries dans lesquelles ils peuvent se spécialiser, il n'est pas de l'intérêt direct et immédiat d'un pays de se spécialiser dans la production des marchandises pour lesquelles, à défaut de supériorité absolue, il possède la moindre infériorité.

Sans doute, pour justifier le protectionnisme sur le terrain économique, on a souvent insisté sur la nécessité où se trouvait un pays de protéger les industries nationales pour procurer du travail aux nationaux, pour maintenir à un niveau élevé les salaires, pour rétablir l'équilibre entre les charges des producteurs nationaux et celles des producteurs étrangers. Mais, nous avons vu que de tels

un argument entièrement dynamique. Il est basé sur le fait du progrès et admet qu'il ne saurait rentrer en ligne de compte dans un état statique. Si chaque pays avait des facilités spéciales pour la production d'articles particuliers et si cet état était destiné à rester sous ce rapport à jamais immuable, ce pays pourrait finalement s'enrichir davantage en comptant sur ses voisins pour un grand nombre de produits qu'en comptant immédiatement sur lui-même pour ces produits... »

« Si nous apprenons à produire des choses plus économiquement qu'au début, si nous découvrons des sources peu coûteuses de force motrice et de matières premières et surtout si nous inventons des machines fonctionnant avec rapidité et précision et multipliant considérablement le produit d'une journée de travail humain, nous atteindrons un état où, au lieu de la perte due aux premières années de fabrication nous réaliserons un gain indéfiniment croissant.

« Il se peut en outre, qu'en l'absence de la protection et des lourdes charges qu'elle faisait incontestablement peser sur nous, il nous eût fallu attendre bien longtemps la réalisation de ce gain et que nous dussions sacrifier les bénéfices provenant à la fin d'une longue période d'industrie féconde et diversifiée.

« En résumé, l'argument statique en faveur du libre-échange est irréfutable et l'argument dynamique en faveur de la protection, lorsqu'il est intelligemment formulé, ne l'est pas moins. » (*Op. cit.*, p. 471-474.)

Dans le même sens, M. le P^r Brocard écrit : « L'école classique a surtout vu dans le libre-échange le moyen de réaliser dans le moment présent le maximum d'avantages par la répartition entre nations des différentes productions d'après leur prix de revient non pas absolu mais relatif, d'orienter les peuples vers la fabrication des produits qui, soit directement, soit par l'échange, leur permettront de satisfaire leurs besoins aux prix les plus avantageux. Ce point de vue des résultats actuels n'est pas certes négligeable, mais il faut songer au développement des industries nationales. » (*Op. cit.*, t. I, note de la page 255.)

D'après M. le P^r CASSEL, « la théorie de la protection douanière, n'a guère produit d'arguments apportant des objections de principe à la théorie du libre-échange... Les arguments protectionnistes auxquels on peut reconnaître généralement une solidité économique se rapportent uniquement à une protection douanière provisoire, qu'il eût été possible de défendre même dans la conception courante de la théorie du libre-échange. » (*Traité d'Economie politique, op. cit.*, t. II, p. 404.)

(1) Voir Appendice I, les remarques incidentes que l'on trouve dans Carey et dans List et qui peuvent se rapprocher de la théorie de M. Manoïlesco.

arguments ne pouvaient être invoqués en faveur de la protection que si l'on se plaçait en temps de crise, au moment où l'équilibre entre la production et la consommation ne permettait pas aux pays les moins favorisés d'écouler à l'étranger les marchandises dans la production desquelles ils s'étaient spécialisés pendant la période d'essor.

De même, pour justifier la protection des industries naissantes, certains économistes insistent sur les obstacles que rencontrent à leur début les entreprises nouvelles. Ces économistes supposent implicitement que la concurrence n'est pas toujours parfaite entre producteurs, et loin de prétendre que la protection des industries dans l'enfance est immédiatement avantageuse pour un pays, ils admettent franchement que cette protection impose, au point de vue national, des sacrifices immédiats qui seront compensés largement dans l'avenir par le développement des forces productives du pays.

Ainsi, jusqu'à ces dernières années, on ne trouvait pas de théoricien de la protection qui soutienne d'une manière **directe et formelle** que « la protection rationnelle et bien adaptée constitue un avantage direct et actuel pour un pays, qu'une nouvelle fabrique apporte **dès le premier jour de son existence, et même si elle est en état d'infériorité vis-à-vis de l'étranger**, un profit concret et net pour la nation, que le protectionnisme se justifie comme conception **statique**, qu'en réalité il n'est pas pour une nation une bonne affaire à long terme, mais qu'il peut être aussi une bonne affaire actuelle » (1).

223. — Tout cela si M. Manoïlesco n'est pas l'auteur qui le premier l'ait expressément et directement soutenu (2), c'est bien le premier qui a présenté, en faveur de cette conception du protectionnisme et de l'échange international, un ensemble impressionnant de preuves qui a vraiment donné corps à une théorie qui ne se trouvait, avant la publication de son ouvrage, qu'à l'état incohérent ou embryonnaire.

C'est précisément parce que M. Manoïlesco s'est placé sur le même terrain que les classiques, c'est parce que, comme eux, il a toujours supposé que l'équilibre existait à chaque moment entre la production et la consommation, c'est parce que, comme les classiques,

(1) M. MANOÏLESCO, *Théorie du Protectionnisme*, p. 342.

(2) Voir Appendice I, les origines de la théorie de la productivité, et notamment la doctrine de M. Hecht

il a supposé que la concurrence était toujours effective et loyale entre les producteurs des divers pays, c'est parce qu'il a insisté sur les réductions de la production nationale que l'échange international pouvait entraîner pour un pays, et c'est parce que la critique de l'analyse classique nous a déjà montré que cette dernière théorie avait, dans l'échange international, négligé le point de vue de la production, que nous nous proposons, dans cette seconde partie, d'étudier dans le détail la conception récente de l'échange international basée sur les différences de productivité entre industries.

224. — L'ouvrage dans lequel a été soutenue par M. Manoïlesco, d'une manière très brillante, cette théorie de la productivité, a été, avons-nous dit, publié dans la Bibliothèque internationale d'économie politique sous le titre : *Théorie du Protectionnisme et de l'échange international*. Mais, l'exposé de cette théorie dans cet ouvrage est très long, parfois diffus, alourdi par des démonstrations mathématiques ou des considérations étrangères au sujet qui empêchent l'enchaînement des idées maîtresses d'apparaître nettement et qui ne permettent pas de dominer l'ensemble de la conception pour en saisir aisément la structure et en comprendre la portée.

M. Manoïlesco a résumé sa conception de l'échange international dans une conférence (1) qu'il a faite aux industriels de son pays ; mais cet exposé de la théorie de la productivité, n'a pas la précision qu'il présente dans l'ouvrage précité, et de plus,¹ il est incomplet.

Dans un premier titre, nous essaierons donc, aussi clairement que possible, de résumer dans sa forme achevée, la théorie de l'échange international et du protectionnisme basée sur la productivité.

Dans un second titre, nous examinerons quelle est la valeur de cette théorie, afin de pouvoir confronter les conclusions qui se dégageront de cet examen critique avec celles auxquelles nous a conduit la critique de l'analyse classique.

(1) Une nouvelle conception du Protectionnisme industriel. Idées exposées dans une Conférence prononcée le 7 mars 1929 à l'Union nationale des Industriels par M. Manoïlesco alors président de l'Union des Chambres de Commerce et de l'Industrie de Roumanie (Imprimerie nationale, Bucarest, 1931).

Un autre résumé plus incomplet de la doctrine de la productivité a été donné par M. MANOÏLESCO dans une brochure intitulée : *Le Nouvel équilibre économique européen* (Imprimerie nationale, Bucarest, 1931) qu'il est cependant intéressant de connaître comme nous le verrons plus loin en raison des preuves historiques auxquelles elle se réfère.

TITRE PREMIER

EXPOSÉ DE LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL BASÉE SUR LA PRODUCTIVITÉ

225. — Dans sa forme achevée, la théorie récente de l'échange international repose essentiellement sur des faits interprétés d'après une notion que M. Manoïlesco estime fondamentale dans l'appréciation, au point de vue national, de l'échange international, celle de la « productivité » des diverses industries.

Les preuves de cette théorie consistent donc surtout en données statistiques. Mais ces preuves statistiques sont corroborées par des preuves théoriques tirées de l'analyse de la structure de l'échange international et aussi par des preuves empruntées à l'histoire et à la politique commerciale.

D'autre part, comme cette théorie, à l'opposé de la théorie classique, reconnaît qu'il peut y avoir souvent antagonisme entre l'intérêt national et les intérêts individuels, elle recommande l'intervention de l'État dans la politique commerciale. De telle sorte, qu'après l'examen des divers ordres de preuves relatifs aux nouveaux principes de cette théorie, il faut faire connaître les conséquences pratiques de cette théorie et ses effets sur l'orientation de la politique commerciale.

Le plan de ce premier titre sera donc le suivant :

Chapitre I^{er}. — Fondements statistiques de la productivité.

Chapitre II. — Preuves théoriques et historiques de la nouvelle conception de l'échange international.

Chapitre III. — Conséquences pratiques de cette conception.

CHAPITRE PREMIER

LES FONDEMENTS STATISTIQUES DE LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ

226. — Comme la théorie classique, la théorie de la productivité de M. Manoïlesco repose sur certains fondements qu'il faut d'abord analyser d'une manière précise. Les fondements essentiels de cette théorie sont ceux de la notion de la productivité et surtout ceux de **la méthode d'évaluation** de cette productivité. Ces fondements sont par rapport à la théorie proprement dite ce que sont, en mathématiques, les lemmes par rapport aux théorèmes.

Aussi, avant de passer aux éléments proprement dits de la démonstration à base statistique, il convient d'analyser « la notion fondamentale » de la productivité que M. Manoïlesco a « pris pour point de départ de sa théorie et sur laquelle est édifiée toute son argumentation » (1).

SECTION I. — LA NOTION DE PRODUCTIVITÉ

§ 1 : *La notion de production réelle ou de profit national.* — § 2 : *Le critérium de la productivité.*

227. — Il y a, écrit M. Manoïlesco, une notion qui joue un « rôle décisif » dans le problème de l'échange international, c'est celle de « la qualité du travail ». C'est « à la méconnaissance de l'importance de cette notion », que sont « dues les plus grandes erreurs de l'économie politique ».

« L'introduction de la notion de qualité, ou pour mieux dire de la productivité que nous allons définir, permet de bien mettre en lumière les phénomènes de la production et de l'échange, et met en relief, sans beaucoup de démonstrations, les erreurs de certaines

(1) *Une Nouvelle conception du protectionnisme industriel*, p. 4.

conclusions sur les échanges internationaux, conclusions restées jusqu'ici irréfutables (1). »

Contrairement à ce qu'annonce ce préambule, M. Manoïlesco, ne donne pas immédiatement, comme on pourrait s'y attendre, une définition de cette notion nouvelle de productivité qu'il introduit dans la théorie de l'échange international et qu'il semble placer, d'après ce qui précède, sur le même plan que la notion de qualité de travail.

Au lieu de définir directement la productivité, il propose de l'évaluer, et pour procéder à cette évaluation il est amené :

1^o « à établir en quoi consiste la production réelle pour une unité de production donnée (fabrique ou exploitation agricole) ou pour toutes les unités composant une branche de production » ;

2^o « à déterminer l'élément auquel on doit rapporter la production réelle pour apprécier la productivité (2). »

D'après l'indication de ce plan, que nous allons suivre pour exposer les idées de M. Manoïlesco sur ce point, il semblerait donc que pour cet auteur, « productivité » est synonyme de « production réelle ». Nous verrons qu'il n'en est rien, et que le **critérium que M. Manoïlesco choisit** pour apprécier la « production réelle » fait de la « productivité », telle que la conçoit M. Manoïlesco, une notion bien différente de la notion de « production réelle ».

§ 1. — *La notion de production réelle ou de profit national*

228. — Pour une branche de la production, la production réelle « c'est la production nette ». En d'autres termes, la production réelle comprend « les valeurs **nouvelles** produites par cette branche » (3).

Pour établir la « production réelle » et faire « la ventilation des valeurs qui ont été créées par l'industrie même », et qui sont « incorporées dans le produit final » (4), il faut déduire de ce produit final, c'est-à-dire de la « production brute » « tout ce qui représente une opération préexistante à l'opération industrielle (5) ».

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 24.

(2) *Op. cit.*, p. 25.

(3) *Une Nouvelle conception du protectionnisme industriel*, p. 6.

(4) *Théorie du Protectionnisme*, p. 25.

(5) *Op. cit.*, p. 26.

Ces valeurs préexistantes, en industrie comme en agriculture, sont :

- 1^o les matières premières ;
- 2^o le combustible ;
- 3^o l'usure de l'outillage ;
- 4^o la dépense des matériaux étrangers à l'entreprise : lumière, chauffage, etc. ;

5^o l'entretien des fabriques et l'amortissement des installations.

Voilà les cinq facteurs qu'il faut, d'après M. Manoïlesco, soustraire de la production brute pour obtenir la production nette (1). Cette dernière comprend donc, non seulement ce qu'on a l'habitude d'appeler le bénéfice, mais encore, la rémunération de tout le personnel (ouvriers, employés, techniciens, directeurs), la rémunération du capital (des actionnaires, des obligataires et autres créanciers de l'entreprise), les impôts et les assurances.

229. — « La production nette représente le profit national », et cette notion de gain national qui s'oppose au gain individuel est « une chose profonde », tandis que le « gain du capitaliste est chose de surface » (2).

Lorsque dans un pays le prix de revient d'une marchandise est supérieur au prix de la même marchandise produite à l'étranger, le profit individuel disparaît en raison de la concurrence étrangère. Mais la disparition du profit individuel ne veut pas dire nécessairement disparition du profit national. « Le profit national qui représente une fraction très considérable de la valeur brute d'un produit persiste toujours même si la petite marge du bénéfice individuel (qui est pourtant indispensable pour continuer la production) n'existe pas (3). »

« Il peut arriver et — il arrive dans des cas très nombreux — que même avec cette perte du bénéfice individuel, ce que l'industrie a produit comme nouvelle valeur, est assez important pour que le gain

(1) M. Manoïlesco n'indique pas s'il ne faut déduire l'usure de l'outillage que dans la mesure où elle n'est pas comprise déjà dans l'amortissement des installations ou bien dans le gros entretien des bâtiments ; mais, comme il y aurait double déduction, la négative n'est pas douteuse.

(2) *Op. cit.*, p. 36.

(3) *Op. cit.*, n. 35.

national (mesuré par la « productivité » afférente à cette marchandise telle que nous allons la définir) soit très considérable.

« Done, conclut M. Manoïlesco, considérer que le seul critérium pour mesurer l'avantage national d'une production est l'existence et l'importance du gain individuel du capitaliste, est la plus grande erreur que l'on puisse faire (1). »

Après avoir ainsi établi cette opposition entre le gain national et le gain individuel, M. Manoïlesco recherche comment il est possible de mesurer le gain national qu'il présente d'abord comme synonyme de productivité.

§ 2.— *Le critérium de la productivité*

230. — M. Manoïlesco pose d'abord dans toute sa généralité et en termes excellents, le problème de l'opportunité de l'échange international pour un pays :

« Étant donné un nombre de travailleurs et un capital disponible (accumulé) dans un cadre déterminé de possibilités naturelles, trouver l'emploi optimum que l'on peut donner à ces travailleurs et à ce capital afin d'obtenir une production nette maxima (2). »

Dans l'énoncé des conditions du problème, il mentionne tous les facteurs dont dépend l'efficacité de la production dans un pays : nature, capital et travail. Cependant par élimination successive, il n'arrive à ne retenir comme critérium de la productivité qu'un agent de la production : le travail.

Voici comment :

Suivant l'exemple de Karl Marx, qui dans sa théorie de la valeur-travail commence à rechercher la propriété commune à tous les biens économiques, M. Manoïlesco commence à rechercher « les éléments qui limitent la capacité de la production de n'importe quel genre d'entreprise » (3), et il constate que les « seuls éléments communs à toutes les branches d'activité productive », sont le travail humain et le capital (4).

Il en conclut que si « l'on se sert comme critérium du rapport entre la production nette et les ouvriers d'un côté, et du rapport

(1) *Op. cit.*, p. 35.

(2) *Op. cit.*, p. 38.

(3) *Op. cit.*, p. 37.

(4) *Op. cit.*, p. 37.

entre cette même production et le capital employé de l'autre, alors on a à sa disposition deux moyens sûrs et logiques de mesurer la productivité de chaque genre d'activité économique (1) ».

Et aussitôt il ajoute, que de ces deux rapports, le second rapport entre la production nette et le nombre d'agents de la production est de « beaucoup le plus important », parce que « **c'est l'homme qui est en dernier lieu l'objet de préoccupation de la science économique comme de toutes les sciences sociales** », « c'est l'homme qui est le but de tout effort économique ».

« Et c'est l'homme qui constitue en même temps, — étant le seul consommateur des biens qu'il produit — l'unité de mesure pour la production et pour la consommation. »

« Une plus grande productivité par tête d'agent de production signifie en même temps la possibilité d'une grande consommation par tête d'habitant... C'est donc le signe réel et le plus concret de la prospérité d'une société humaine (2). »

231. — Dans la suite, M. Manoïlesco essaie de traduire par des formules mathématiques les deux critères précédents, et essaie même de les réunir dans une formule synthétique.

En appelant P la production nette d'une industrie, T le nombre d'agents occupés à cette industrie, la productivité moyenne d'un agent pour une industrie est représentée par le rapport $\frac{P}{T}$.

Il désigne de même le capital investi par C , et le rapport $\frac{P}{C}$ représente la productivité moyenne du capital.

La formule générale qui permettrait, selon lui, de tenir compte à la fois des deux critères, serait celle qui exprimerait la moyenne

géométrique des deux rapports ci-dessus : $q = \sqrt{\frac{P}{T} \times \frac{P}{C}} = \frac{P}{\sqrt{TC}}$,

q étant « le coefficient d'efficacité ou de qualité d'une industrie » (3).

(1) *Op. cit.*, p. 38.

(2) *Op. cit.*, p. 38-39. — Dans la brochure *Une Nouvelle conception du protectionnisme industriel*, M. Manoïlesco écrit dans le même sens « si nous reportons tout à l'homme c'est parce que celui-ci est en même temps et la mesure de la production et la mesure de la consommation » (p. 20).

(3) *La Théorie du protectionnisme*, p. 41.

232. — Dans la brochure déjà citée, où il a résumé sa conception de l'échange international, M. Manoïlesco pour mesurer la productivité ne prend pas en considération le capital ; il ne tient compte que du travail. Il définit la productivité « la valeur de la production nette moyenne réalisée par un producteur c'est-à-dire un agent de production dans le cours d'une année (1) ».

Il est vrai que dans un autre article où il a aussi résumé sa théorie il définit d'abord la productivité en fonction du travail et du capital. « La productivité écrit-il, c'est l'intensité que l'homme et le capital développent à produire des valeurs d'échange et de la capacité d'achat (2). »

Mais quelques lignes plus loin il définit la productivité « l'intensité de produire les choses avec les mêmes ouvriers » (3).

Dans les illustrations qu'il donne dans ces deux brochures, il ne tient compte que du travail pour apprécier la productivité.

Dans l'ouvrage déjà cité où la théorie est exposée plus longuement et plus complètement, à un endroit, il compare la productivité de l'agriculture et de l'industrie aux États-Unis (4) sous le rapport du capital, mais il ne poursuit pas cette comparaison pour les autres pays et n'utilise pas dans la démonstration proprement dite de sa conception de l'échange international les résultats de cette comparaison comme nous allons le voir dans la section suivante.

SECTION II. — LES PREUVES STATISTIQUES

Sous-section I : **Les données statistiques de la productivité.** § 1 : *Variation de la productivité suivant les industries dans les différents pays.* — § 2 : *La productivité de l'industrie dans son ensemble par rapport à celle de l'agriculture.* — Sous-section II : **Les résultats statistiques de la productivité et la théorie de l'échange international.** § 1 : *La réfutation de la théorie classique : a) dans le cas où l'on prend le travail comme terme de comparaison des coûts (Ricardo, Mill) ; b) dans le cas où l'on prend pour base de comparaison la monnaie (Adam Smith).* — § 2 : *La conception de l'échange international basée sur la productivité : (substitution du critérium de la productivité relative au critérium classique de la supériorité comparative ;*

(1) *Une Nouvelle conception de protectionnisme industriel*, p. 35.

(2) *L'Équilibre économique européen*, p. 8.

(3) *Op. cit.*, p. 8.

(4) *Théorie du Protectionnisme*, § 26, p. 6-7.

hiérarchie et classification des industries d'après leur productivité ; la protection par un pays des industries les plus productives ne saurait changer d'après M. Manoïlesco les conclusions précédentes).

233. — Les preuves statistiques sont les plus importantes et occupent la première place dans la théorie de M. Manoïlesco. Cet auteur a fait un effort intéressant en cherchant dans les faits une base à une conception qui à première vue pouvait paraître, sinon extravagante, du moins paradoxale.

C'est cette base réaliste, et en quelque sorte expérimentale, qui donne à la théorie de la productivité une allure scientifique séduisante et une force démonstrative impressionnante.

M. Manoïlesco a cherché à mesurer, en la ramenant au critérium qu'il a choisi, **le travail**, la productivité des diverses industries et de l'agriculture dans les divers pays. C'est sur le résultat de ces données statistiques qu'il s'appuie pour construire sa nouvelle théorie de l'échange international.

Il faut donc résumer les études sur la productivité sur lesquelles il se fonde, avant de dégager les conclusions théoriques qu'il tire de ces bases statistiques.

SOUS-SECTION I. — LES DONNÉES STATISTIQUES DE LA PRODUCTIVITÉ

234. — « L'observation attentive des faits », écrit M. Manoïlesco, démontre qu'il existe « **de grandes différences dans la productivité de l'homme** selon le genre d'activité qu'il déploie et selon l'appareil technique qui vient à son aide (1) ».

La productivité varie dans les divers pays, soit qu'on compare les industries entre elles, soit qu'on oppose l'industrie dans son ensemble à l'agriculture.

§ 1. — Variation de la productivité suivant les industries dans les différents pays

235. — **Aux États-Unis**, M. Manoïlesco souligne que, d'après les statistiques américaines (2), la productivité en dollars par tête d'ouvrier dans l'industrie américaine en 1914 variait :

1^o si on l'apprécie par rapport aux groupes d'industries, de 3.430 dollars pour l'industrie chimique à 800 dollars pour l'industrie

(1) *Op. cit.*, p. 42.

(2) *Op. cit.*, tableau A, p. 42-44.

de réparation de matériel roulant de chemin de fer, les autres groupes d'industries ayant une productivité intermédiaire entre ces deux chiffres extrêmes ;

2° si on l'apprécie par rapport aux spécialités industrielles, de 8.300 dollars pour l'industrie des sirops aromatiques, à 645 dollars pour l'industrie des tissus de coton.

En Roumanie, d'après la même distinction, en 1926, la productivité variait :

1° de 525 dollars pour l'industrie alimentaire à 186 dollars pour l'industrie des matériaux de construction ;

2° de 1.970 dollars pour l'industrie des explosifs à 278 dollars pour l'industrie des tissus de laine.

Dans les autres pays, les écarts ne sont pas moins considérables.

M. Manoïlesco donne des bases de comparaison pour la Hollande, la Bulgarie, l'Allemagne, etc. (1).

236. — De telle sorte, écrit M. Manoïlesco, que si l'on représente pour un pays le diagramme de la production nette en fonction du nombre d'ouvriers on obtient « une sorte de pyramide » dont « la base est constituée par les travailleurs agricoles », et « plus on monte sur l'échelle de la productivité vers des productivités de plus en plus grandes, plus le nombre de ceux qui les réalisent diminue ».

« Au sommet de la pyramide, là où il y a une productivité bien supérieure à la moyenne du pays il n'y reste qu'un bien petit nombre de travailleurs (2). »

Le contraste le plus frappant qui se dégage de la construction de ces pyramides, est celui qui existe dans chaque pays entre **la productivité de l'industrie et celle de l'agriculture**. C'est pour aboutir à cette opposition entre les productivités de ces deux principales branches de la production que M. Manoïlesco a dressé les tableaux et les diagrammes de variation de productivité dans les divers pays. C'est ce contraste, qui est le fondement même de son protectionnisme industriel, qui doit être maintenant envisagé.

(1) Voir tableaux C et D, *op. cit.*, p. 45 et suiv.

(2) *Op. cit.*, p. 52.

§ 2. — La productivité de l'industrie par rapport à celle de l'agriculture

237. — M. Manoïlesco fait observer que, si l'on considère toutes les statistiques (1), le contraste entre la productivité de l'agriculture et de l'industrie est frappant :

a) soit qu'on oppose la productivité générale des pays agricoles à celle des pays industriels ;

b) soit que, dans un même pays, ou dans l'ensemble des principaux pays, on oppose la production moyenne des producteurs agricoles à celle des producteurs industriels ;

c) soit qu'on compare l'écart existant entre la productivité des pays arriérés et celle des pays industrialisés.

238. — a) **Dans les pays agricoles**, comme la Russie d'Europe ou la Roumanie, la productivité générale c'est-à-dire le revenu moyen par tête d'habitant est très faible.

En Russie, ce revenu était 0,46 franc suisse (franc or français de germinal) par jour et par habitant en 1900, de 0,76 franc suisse en 1913 et de 0,29 franc suisse en 1921.

En Roumanie, ce revenu était avant-guerre d'environ 0,50 franc suisse.

Dans les pays industriels au contraire la productivité est beaucoup plus élevée.

Aux États-Unis, elle était de 12 francs suisses en 1907 ; en Angleterre, elle s'élevait à environ 7 francs suisses en 1907 (2).

Mais cette différence, d'après M. Manoïlesco, serait encore plus suggestive si on opposait la productivité agricole à la productivité industrielle.

239. — b) Établie pour **chaque pays**, cette comparaison montre que le rapport qui existe entre ces deux groupes de productivité est variable mais que l'écart est toujours grand. C'est toujours la productivité de l'industrie qui est la plus élevée.

En Russie, elle était environ de quatre fois celle de l'agriculture en 1897.

Aux États-Unis, elle était de deux fois environ celle de l'agriculture en 1909.

(1) Les statistiques utilisées par M. Manoïlesco sont celles de Woytinsky, *Die Welt in Zahlen*, Berlin.

(2) Chiffres obtenus en combinant les données du tableau E et du tableau H, *op. cit.*, p. 64

En Angleterre, elle était de 1,57 fois celle de l'agriculture en 1907 (1).

M. Manoïlesco ne calcule pas le rapport existant entre la productivité de l'industrie et celle de l'agriculture pour d'autres pays, mais des données qu'il fournit dans deux tableaux faisant connaître par pays, l'un la répartition de la population productive entre l'agriculture et les autres branches de la production, et l'autre la répartition des revenus afférents à l'agriculture d'une part et aux autres branches de l'activité d'autre part, il résulte que la productivité de l'industrie paraît toujours très grande par rapport à celle de l'agriculture (2).

En totalisant ces données statistiques pour les 23 principaux pays, M. Manoïlesco observe que l'ensemble des producteurs agricoles qui représentent environ les 52 % de la totalité des producteurs ne reçoit approximativement que 20 % du revenu total, de telle sorte, que les 48 % du surplus de la population productive reçoivent les 80 % du revenu total, soit un **revenu moyen par tête de producteur 4,35 fois plus élevé que le revenu moyen d'un producteur agricole** (3).

240. — c) Des données statistiques précédemment indiquées, M. Manoïlesco tire encore une conclusion très importante : c'est que « le contraste entre la productivité industrielle et la productivité agricole est plus grand dans les pays agricoles et arriérés et plus petit dans les pays industriels et avancés (4) ».

« Pour les pays relativement arriérés, le rapport entre la productivité de l'agriculture et celle de l'industrie reste aux alentours du chiffre 4 (5). »

« Ces données, ces réalités », conclut M. Manoïlesco, sont « impressionnantes et concluantes ». Elles expriment ce qu'on pourrait appeler « **la supériorité intrinsèque** », « **la supériorité qualitative de l'industrie sur l'agriculture** (6) ».

(1) *Op. cit.*, voir tableau H, p. 64.

(2) Nous disons « paraît » car les données des deux tableaux ne sont pas établies à la même date. Les statistiques du premier pour les divers pays se rapportent à des données de 1909 à 1921, celle du deuxième sont de l'année 1896.

(3) *Op. cit.*, p. 58-61.

(4) *Op. cit.*, p. 65.

(5) *Une Nouvelle conception du Protectionnisme industriel*, p. 11.

(6) *Théorie du Protectionnisme*, p. 61. — *Une Nouvelle conception du Protectionnisme*, *op. cit.*, p. 11.

C'est en se fondant sur cette notion de supériorité intrinsèque et de supériorité qualitative que M. Manoïlesco a essayé de réfuter la théorie classique de l'échange international et d'édifier une théorie nouvelle du commerce international, en substituant aux notions classiques de « supériorité absolue » ou de « supériorité comparative », la notion de « supériorité qualitative ».

**SOUS-SECTION II. — LES RÉSULTATS STATISTIQUES
DE LA PRODUCTIVITÉ ET LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL**

§ 1. — La réfutation de la théorie classique

En se basant sur les résultats statistiques, M. Manoïlesco réfute la théorie classique de deux manières (1).

241. — a) D'abord, pour réfuter la conception classique de l'échange international, M. Manoïlesco reprend l'exemple célèbre de Ricardo relatif à l'échange du drap anglais contre le vin portugais.

On connaît les données de cet exemple.

La production d'une même quantité de drap exige 90 journées de travail au Portugal et 100 journées en Angleterre, et la production d'une même quantité de vin exige 80 journées de travail au Portugal et 120 en Angleterre.

M. Manoïlesco essaie d'abord de montrer comment, d'après Ricardo, l'échange du drap anglais contre le vin portugais est avantageux aux deux pays. Dans l'interprétation qu'il donne ainsi de la théorie de Ricardo, il considère que l'échange dans le même pays se fait toujours « **sur la base exclusive de la quantité de travail contenue dans les marchandises produites dans le même pays, c'est-à-dire travail égal contre travail égal** (2) ».

Pour justifier cette interprétation de la pensée de Ricardo, il invoque aussi **l'autorité de Stuart Mill** qui, dans les illustrations arithmétiques que cet auteur donne du principe des coûts comparés, apprécie, comme nous l'avons vu, la supériorité d'un pays seulement d'après le nombre de journées de travail nécessaire à la production d'une même quantité de marchandise (3).

(1) Voir, en outre à l'appendice II, un essai sous une autre forme de la réfutation de la théorie classique mais en ce qui concerne seulement le fondement de la supériorité comparative.

(2) *Théorie du Protectionnisme*, p. 132.

(3) Note de la page 132, *op. cit.*,

242. — Voici comment on pourrait démontrer, d'après M. Manoïlesco, en se basant sur le principe de **l'échange** à l'intérieur d'un pays, **travail égal contre travail égal**, que l'échange de drap anglais contre du vin portugais est avantageux aux deux pays.

En Angleterre, puisque le drap et le vin s'échangent travail égal contre travail égal, le produit d'une journée de travail dans la fabrication du drap s'échangera contre le produit d'une journée de travail dans la culture de la vigne. Mais, comme il faut par hypothèse 120 journées pour produire une certaine quantité V de vin, alors qu'il ne faut que 100 journées pour produire une quantité D de drap, la quantité de drap qui sera échangée contre V sera donc égale à : $\frac{120}{100} D$.

D'autre part, par hypothèse, au Portugal, la quantité V de vin est produite par 80 journées de travail et la quantité D de drap par 90 journées de travail.

Si ce dernier pays se procure le drap par l'échange, il lui suffira d'exporter la quantité V de vin en Angleterre. Avec cette quantité V de vin qui lui a coûté 80 journées de travail il obtiendra la quantité $\frac{120}{100} D$ de drap.

Au contraire, s'il avait produit directement le drap avec le même nombre de journées de travail, le Portugal n'aurait obtenu que la quantité $\frac{80}{90} D$ de drap.

En divisant la quantité de drap obtenue par l'échange et par la production directe :

$$\frac{120}{100} D : \frac{80}{90} D = \frac{120 \times 90}{100 \times 80} = 1,35,$$

on voit que l'acquisition par voie d'échange permet au Portugal d'obtenir 1,35 fois plus de drap que la production directe.

Quant à l'Angleterre, si elle produisait du vin directement, pour obtenir la quantité V , il lui faudrait par hypothèse 120 journées de travail. Si au lieu de consacrer ces 120 journées à la production du vin, elle les consacre à la production du drap, elle obtiendra une quantité de drap égale à $\frac{120}{100} D$.

En échangeant avec le Portugal la quantité D de drap contre du vin, elle obtiendra le produit de 90 journées de travail dans la culture de la vigne au Portugal, c'est-à-dire la quantité $\frac{90}{80} V$ de vin.

Et en échangeant la quantité $\frac{120}{100} D$ de drap, elle obtiendra :

$$\frac{90 \times 120}{80 \times 100} = 1,35 V.$$

Ainsi, conclut M. Manoïlesco, si on suppose, comme le fait Ricardo, que les marchandises à l'intérieur d'un même pays s'échangent sur la **base, travail égal contre travail égal**, l'échange international est bien, comme le soutiennent Ricardo et les classiques, avantageux aux deux pays et leur fait réaliser une économie des forces productives.

243. — Mais, ajoute M. Manoïlesco, cette conclusion change lorsqu'on tient compte de la notion de productivité.

« La qualité du travail et des autres facteurs de la production — notamment le capital immobilisé par la production — influencent de telle sorte la productivité du travail humain que la valeur d'échange des différentes marchandises créées par l'unité de travail est extrêmement différente.

« Loin de s'échanger entre elles seulement d'après la quantité de travail qu'elles contiennent, les marchandises s'échangent même à l'intérieur d'un même pays d'après les quantités de travail et d'après la productivité de ce travail. Le produit du travail de 100 ouvriers habiles peut s'échanger contre le produit du travail de 50 — 25 — 10 ou même de 5 ouvriers habiles et fortement encadrés dans une grande installation mécanique, de sorte que, la productivité de ces derniers est de 2, 4, 10 ou même 20 fois plus grande que la productivité des premiers ouvriers (1). »

Si on corrige, conclut M. Manoïlesco, la conclusion de Ricardo par les conclusions qui se dégagent de la notion de la productivité, on arrive à des résultats bien différents. Si on suppose que « la productivité du travail dans le drap est le **double** de la productivité dans le vin, de telle sorte que le vin et le drap s'échangent dans telle proportion que le travail d'un ouvrier dans le drap s'échange contre

(1) *Op. cit.*, p. 137-138.

le travail de **deux** ouvriers dans le vin » (1), dans ce cas, le Portugal ne recevra pas 1,35 fois plus de drap en échangeant le vin contre le drap en Angleterre, comme l'affirme Ricardo, mais seulement la $\frac{1}{2}$ de 1,35, soit 0,675 fois ce qu'il aurait pu obtenir par la production directe (c'est-à-dire à peu près les $\frac{2}{3}$).

« En tenant donc compte de la productivité plus petite dans la production du vin, on arrive à la conclusion **qu'il n'est pas avantageux au Portugal d'abandonner sa production de drap** en se laissant séduire par **l'avantage comparatif qu'il a dans la production du vin.** »

La petite productivité dans le vin vis-à-vis du drap en Portugal exprimée par le rapport $\frac{1}{2}$ a pour effet de diviser par 2 le rapport 1,35 qui exprimait l'avantage de la production indirecte du drap par le commerce sur la production directe.

« **Le rapport : 1,35 devient 0,675 et l'excédent de drap de 35 % devient un déficit de 33 %.**

« L'avantage prétendu par Ricardo est en réalité un désavantage.

« **La solution commerciale cède le pas à la solution industrielle** (2). »

Au contraire, l'introduction de la notion de productivité, loin de transformer l'avantage de l'Angleterre dans le commerce international en désavantage comme pour le Portugal, **accroît dans d'énormes proportions** cet avantage.

Si on suppose en effet, qu'en Angleterre la productivité pour le drap est aussi le double de la productivité pour le vin il, faudra deux fois moins de journées de travail en Angleterre pour produire le drap destiné à être importé au Portugal que pour produire directement le vin ; de telle sorte que l'acquisition par voie d'échange sera deux fois plus avantageuse que dans l'hypothèse de Ricardo, c'est-à-dire sera : $1,35 \times 2 = 2,70$ fois plus avantageuse que la production directe.

M. Manoïlesco en conclut que dans l'échange international : « **les supériorités et les infériorités comparatives ne jouent aucun rôle** et qu'il n'y a que le degré de productivité d'une marchandise vis-à-vis d'une autre qui compte (**c'est ce que nous appelons, écrit-il, la supériorité et l'infériorité intrinsèques qualitatives**) (3). »

Et il ajoute : « **l'harmonie des intérêts entre les deux pays commerçants est remplacée par l'antagonisme des intérêts** (4). »

(1) *Op. cit.*, p. 138.

(2) *Op. cit.*, p. 139.

(3) et (4) *Op. cit.*, p. 141.

Pour M. Manoïlesco du reste, cet antagonisme des intérêts n'apparaît pas seulement lorsqu'on envisage la théorie de l'échange international en prenant pour base de comparaison le travail, comme dans Ricardo et Mill, il apparaît encore dans la conception de l'échange international dans Adam Smith dans laquelle la valeur à l'intérieur d'un pays est exprimée, non en unités de travail, mais en monnaie.

244. — *b)* La recommandation qui résulte de la doctrine classique en ce qui concerne la production nationale est qu'« un pays doit en premier lieu produire la marchandise pour laquelle il possède une supériorité vis-à-vis de l'étranger (c'est-à-dire dont le prix est plus faible que le prix à l'étranger) puis descendre progressivement... et renoncer aux produits pour lesquels il se trouve en état d'infériorité vis-à-vis de l'étranger (1) ».

Ainsi, parce que la Roumanie par exemple, présente vis-à-vis de l'étranger une supériorité de 30 % dans la production du blé et du maïs et de 25 % dans la production du bois de construction, ce pays d'après la conception classique de Smith devrait diriger son activité économique vers ces deux productions et non pas, par exemple, vers l'industrie charbonnière par rapport à laquelle la Roumanie est inférieure de 25 % vis-à-vis de l'étranger (2).

Or, si on suppose qu'en Roumanie, la productivité de l'industrie charbonnière est **double** de celle du blé, c'est-à-dire que la valeur de la production nette par tête d'agent de la production occupé à l'extraction du charbon est le double de celle d'un producteur agricole, au point de vue national, la production directe dans le pays sera plus avantageuse que l'acquisition par voie d'échange blé contre charbon.

En effet, si le charbon coûte 25 % plus cher dans le pays qu'à l'étranger, 7.500 lei au lieu de 6.000 lei par wagon, il semble qu'il y a une « **perte apparente** » pour le pays de 1.500 lei par wagon de charbon consommé.

245. — « Oui, objecte M. Manoïlesco, mais avec quoi payons-nous le charbon importé ? Le payons-nous avec notre argent ou avec nos produits ? Si nous le payons avec de l'argent provenant d'un

(1) *Une Nouvelle conception du Protectionnisme industriel*, p. 13.

(2) Voir *op. cit.*, p. 19.

fonds inépuisable, le raisonnement d'Adam Smith pourrait tenir, mais nous le payons avec notre travail. Or comment mesure-t-on la productivité du travail ? On la mesure avec la valeur d'échange produite par chaque individu. Si nous rapportons tout à l'homme, c'est parce que celui-ci est en même temps et la mesure de la production et la mesure de la consommation. La productivité moyenne d'un pays est le coefficient même de prospérité d'un pays (1). »

Donc, puisque par hypothèse, poursuit M. Manoïlesco, la productivité de l'industrie charbonnière en Roumanie est double de celle de la culture du blé, au point de vue national, l'infériorité de 25 % de la Roumanie dans la première industrie est plus que compensée par la **productivité double** de cette industrie par rapport à la culture du blé. Si pour fixer les idées, on suppose que la productivité par producteur de charbon est de 12.000 lei par an, alors que celle d'un producteur de blé est de 6.000 lei, il faudrait à un producteur agricole une année de travail pour se procurer par la voie d'échange 6.000 lei, le prix d'un wagon de charbon étranger, tandis que la même durée de travail consacré directement à l'extraction du charbon donnerait :

$$\frac{1.200}{7.500} = 1,73 \text{ wagon de charbon, soit près de } 1 \text{ wagon } \frac{3}{4} \text{ au lieu d'un wagon.}$$

L'avantage de la production directe est donc considérable, malgré l'infériorité absolue de l'industrie charbonnière vis-à-vis de l'étranger. Cet exemple, écrit M. Manoïlesco, montre qu'il peut être « **avantageux de produire dans le pays plus cher qu'à l'étranger** (2) ».

Ceci amène M. Manoïlesco à généraliser et à systématiser les conclusions qui se dégagent de ces exemples et à rechercher dans quels cas la production directe est plus avantageuse pour un pays que la production indirecte. La détermination de ces cas constitue l'aspect constructif de la nouvelle conception de l'échange international.

§ 2. — La conception de l'échange international basée sur la productivité

246. — L'édification de la nouvelle conception de l'échange international résulte directement des corrections et des modifications que

(1) *Op. cit.*, p. 19-20.

(2) *Théorie du Protectionnisme*, p. 161.

la notion de la productivité a apportées dans la doctrine classique au cours de la partie critique précédente.

M. Manoïlesco résume et schématise les conclusions de cette partie critique dans une formule générale, et pour les rendre encore plus expressives, il en donne une représentation graphique (1).

Ces systématisations de la théorie en formules mathématiques ou sous forme de courbes sont longues et assez difficiles à suivre pour ceux qui ne sont pas habitués aux mathématiques. Elles ne renferment du reste aucun élément nouveau de la théorie, et pour saisir cette dernière, il suffit de résumer les conclusions statistiques relatives à la mesure de la productivité sous une forme imagée, comme l'a fait M. Manoïlesco dans la conférence déjà citée.

247. — Dans cette conférence, pour mettre en lumière, la nouvelle conception de l'échange international basée sur la productivité, M. Manoïlesco dresse deux tableaux des différentes branches de production d'un pays. Le premier, d'après la **supériorité comparative** de chacune de ces branches, par rapport aux branches correspondantes des autres pays ; le second, d'après la **productivité relative** de chacune de ces branches.

Ainsi, pour un pays donné, la Roumanie par exemple, dans le premier tableau pourrait figurer d'abord la culture du blé et du maïs dont le prix de revient est par rapport à l'étranger de 30 % plus bas ; puis au-dessous, l'exploitation des bois de construction dont la supériorité vis-à-vis des autres pays n'est que de 25 %, et ainsi de suite jusqu'à ce que l'on arrive à un article qui peut être produit au même prix qu'à l'étranger. Au-dessous de cet article, prendraient place ceux qui sont plus chers en Roumanie qu'à l'étranger et cela toujours par ordre croissant de cherté.

On obtiendrait ainsi « une hiérarchie » des produits nationaux au point de vue de la supériorité par rapport à l'étranger (2), qui d'après la conception classique indique par ordre croissant les articles que le pays envisagé a intérêt à produire, non seulement pour sa consommation intérieure, mais aussi pour l'exportation, afin d'obtenir, grâce à cette dernière, par la voie de l'échange, les

(1) *Op. cit.*, p. 142-168.

(2) *Une Nouvelle conception du Protectionnisme industriel*, p. 13.

articles pour lesquels l'étranger a une supériorité déterminée de la même manière que le pays considéré.

Si d'autre part, pour le même pays la Roumanie, on trace, écrit M. Manoïlesco, la classification des branches de la production d'après leur productivité croissante, on constate, que la classification précédente est presque renversée : « les deux tableaux représentent presque l'inverse l'un de l'autre (1) ».

Ce sont les industries qui se trouvaient à la fin du premier tableau qui figurent en tête du second, et ce sont les productions agricoles qui se trouvent en tête du premier qui se trouvent reléguées à la fin du second.

248. — D'après la nouvelle conception de l'échange international, pour apprécier au point de vue national l'opportunité de cet échange, il ne convient pas de prendre seulement en considération la première classification à l'exclusion de la seconde, comme le fait la théorie classique, ni de prendre en considération la seconde classification à l'exclusion de la première, mais il est indispensable, pour savoir si l'intérêt économique d'un pays est de se livrer à la production directe d'un article déterminé ou d'obtenir cet article par voie d'échange, de combiner le résultat des deux tableaux. Il faut tenir compte, à un moment donné, à la fois de la supériorité comparative dans la production et de la productivité, c'est-à-dire de la supériorité qualitative (2).

(1) *Op. cit.*, p. 14.

(2) M. Manoïlesco dans la brochure citée, p. 13 et 14, oppose les deux tableaux comme synthétisant chacun les deux conceptions de l'échange, la conception classique et la sienne : « Ces tableaux synthétisent mieux que tout autre chose le contraste existant entre la conception classique et l'autre conception. »

Cependant, si l'on se réfère à la critique, résumée précédemment dans le texte, qu'il a donné de la théorie de Ricardo et de la théorie de Smith, on voit qu'il combine les résultats des deux tableaux.

Le résumé qu'il a donné lui-même de sa conception ne rend donc pas fidèlement sa pensée. Du reste, s'il existait un doute quant à l'interprétation à donner à cette partie de la doctrine de M. Manoïlesco, il suffirait de citer la note de la page 174 de la *Théorie du Protectionnisme et de l'Échange international* pour montrer que M. Manoïlesco ne veut pas opposer les résultats de deux tableaux mais les compenser et les combiner : « Ce n'est qu'en combinant l'opération commerciale avec l'opération de production que l'on peut avoir une idée exacte de l'avantage national global d'une production ou d'une autre. »

Voir aussi les corrections que M. Manoïlesco apporte à sa théorie dans l'appendice III, *op. cit.*, p. 358 : « On ne peut pas nier que la cherté intérieure est une cause de diminution de la puissance d'achat (en ce qui concerne les articles devenus plus chers) mais le tout est de savoir si cette diminution est supérieure ou non à l'augmentation de la puissance d'achat causée par l'augmentation de revenu national qu'entraîne l'industrialisation progressive du pays. »

En particulier, l'on a vu que lorsque l'industrie charbonnière était dans un pays de 25 % inférieure à celle de l'étranger, la production directe était cependant plus avantageuse au point de vue national que l'acquisition indirecte par voie d'échange, blé contre charbon, en raison de la productivité double de l'industrie du charbon dans le pays par rapport à la culture du blé. Dans les conditions indiquées précédemment, l'avantage de la voie industrielle par rapport à la voie commerciale était presque de 75 %.

Pour que la dernière voie soit aussi avantageuse que la première, il faudrait, d'après la conception de la productivité de M. Manoïlesco, que l'infériorité de l'industrie charbonnière par rapport à la culture du blé soit de 100 %. Alors le wagon de charbon roumain coûterait le double que le wagon de charbon étranger soit :

$$6.000 \times 2 = 12.000 \text{ lei,}$$

et il serait indifférent de l'extraire directement ou de consacrer le travail d'un producteur pendant une année à la culture du blé afin d'obtenir par ce dernier moyen la somme de 6.000 lei qui permettrait de se procurer un wagon de charbon de l'étranger.

M. Manoïlesco, après de longues et savantes démonstrations mathématiques qui n'illustrent pas mieux le principe de sa théorie que l'exemple arithmétique précédent, conclut :

« Ce qu'il y a de tout à fait remarquable, ce qui constitue le point vital de nos conclusions, c'est que grâce au rôle décisif de supériorité intrinsèque (qualitative) en productivité de l'industrie sur l'agriculture, **pour que l'agriculture ait le droit de s'imposer comme avantageuse pour le pays au point de vue strictement économique, il lui faut une supériorité énorme vis-à-vis de l'étranger, tandis que pour que l'industrie s'impose comme avantageuse, non seulement il ne faut pas de supériorité, mais on peut encore lui tolérer une infériorité très marquée vis-à-vis de l'étranger (1).** »

Ainsi, comme on le voit, d'après M. Manoïlesco, une opposition très nette, fondée sur la différence de productivité, s'établit entre les divers articles en raison de leur nature, et ce contraste serait particulièrement frappant entre les articles industriels d'une part, et les produits agricoles et les matières premières d'autre part.

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 168.

249. — Dans tout ce qui précède, pour interpréter les résultats statistiques de la productivité, M. Manoïlesco, à la différence de la théorie classique anglaise, n'a pas introduit, **dès le début** des analyses et des démonstrations, la variabilité des prix des produits échangés par rapport à leur offre et demande (1). Dans cette première approximation de la théorie, il a considéré « le cas d'un pays échangeant avec tout le reste du monde ». Il a supposé que le volume des exportations et des importations de ce pays est insuffisant par rapport au volume total du commerce mondial pour influencer d'une manière sensible l'offre internationale et par suite, le prix d'une marchandise faisant l'objet du commerce international. De telle sorte que dans le pays envisagé, les prix de toutes les marchandises étaient supposés fixes à un moment donné.

La théorie du commerce international établie pour ce cas hypothétique aurait, d'après M. Manoïlesco, « **l'avantage incommensurable de faire éviter autant que possible les écueils de la théorie de la valeur** (2) ».

Dans les conditions supposées du marché, les valeurs des produits échangés sont, écrit M. Manoïlesco, exactement mesurées « **(pour un certain moment** où s'exprime un **certain équilibre** sur le marché du monde et sur le marché de ce pays) tout simplement par leurs **prix** » (3) puisque ces derniers par hypothèse ne sont pas influencés par l'orientation que le pays donne à ses forces productives.

Ce n'est qu'après avoir épuisé cette première hypothèse et tiré des conclusions claires (4) que M. Manoïlesco suppose qu'un grand ou plusieurs pays à la fois protègent les industries à productivité élevée et qu'il cherche de déterminer les conséquences de ce changement des forces productives sur les principes de sa théorie.

Le jour où tous les pays orienteront leur activité économique vers les branches de la production comportant une grande productivité, l'effet de ce changement de direction des forces économiques ne va-t-il pas provoquer une offre surabondante des articles à grande productivité et une offre insuffisante des articles primaires à

(1) *Op. cit.*, p. 87.

(2) *Op. cit.*, p. 89.

(3) *Op. cit.*, p. 89.

(4) *Op. cit.*, p. 88.

basse productivité ? Cette modification de l'offre ne va-t-elle pas entraîner un abaissement de la productivité des premiers articles et une élévation de la productivité des seconds ?

250. — M. Manoïlesco souligne très nettement l'importance de ce nouvel aspect du problème et il y répond de la manière suivante.

En ce qui concerne l'équilibre entre les différentes branches de la production, il fait remarquer, comme les classiques, que le mécanisme des prix empêche que l'offre soit supérieure à la demande pendant un temps assez long dans une branche particulière de la production.

« Il n'arrivera jamais que l'humanité en produisant trop de choses fines (à grande productivité) oublie de produire les *nécessaria* indispensables à sa vie.

« Le réglage des quantités des choses nécessaires à l'humanité se fait automatiquement à l'aide du mécanisme constant des prix (1). »

La réponse à la seconde question est presque aussi brève.

M. Manoïlesco ne nie pas que le jour où dans tous les pays, les industries à grande productivité seront protégées, « les prix des produits industriels vont baisser de beaucoup par rapport aux prix des autres produits et services, mais spécialement par rapport aux prix des produits agricoles et des matières premières. »

Mais il ajoute : « il va sans dire que cette évolution sera progressive (2) ».

Elle sera aussi limitée : il se produira « **une atténuation des différences** dans la productivité... mais, **malgré leur atténuation, ces différences continueront de subsister** et il sera toujours dans l'intérêt d'un pays de pousser sa production aussi haut que possible sur l'échelle de la productivité ».

« **Le rôle du protectionnisme ne cessera jamais complètement, parce que jamais il n'y aura de nivellation parfaite dans la productivité de toutes les branches industrielles et agricoles d'un pays** (3). »

D'ailleurs, fait-il remarquer, ce rapprochement de l'activité industrielle vers la productivité agricole est « un fait réjouissant qui signifie une évolution heureuse dans la vie de l'humanité », car « si

(1) *Op. cit.*, p. 204.

(2) *Op. cit.*, p. 204.

(3) *Op. cit.*, p. 206-207.

les articles industriels baissent dans le monde, la productivité absolue (mesurée en unités de marchandises) de l'activité industrielle n'en reste pas moins la même ou même elle augmente. Il n'y a que la productivité **relative** dans l'industrie qui baisse par rapport à la productivité de l'agriculture (1) ».

251. — Ainsi, pour M. Manoïlesco, l'influence que la politique commerciale peut exercer sur les prix des marchandises, ne saurait changer les conclusions touchant le gain national que la production de certaines catégories de marchandises procure à un pays.

L'interprétation que M. Manoïlesco donne des statistiques de la production se suffit donc en elle-même pour justifier sa conception nouvelle de l'échange international et de la politique protectionniste qui en découle naturellement.

Mais M. Manoïlesco cherche, dans l'analyse de la structure de l'échange international et dans la politique commerciale suivie par les États, une confirmation théorique et historique des conclusions auxquelles l'interprétation des statistiques le conduit.

Ce sont ces preuves théoriques et historiques, indépendantes des premières, qu'il faut maintenant faire connaître.

(1) *Op. cit.*, p. 206.

CHAPITRE II

LES PREUVES THÉORIQUES ET HISTORIQUES DE LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ

Section I : **Les Preuves théoriques** : § 1. *Différences de structure entre l'échange individuel et l'échange international.* — § 2. *Conséquences de cette différenciation en ce qui concerne la conception classique de l'échange international.*
— Section II : **Les preuves historiques** : Opposition entre la prospérité des pays industriels et la pauvreté des pays agricoles ; l'exploitation invisible moderne de certains peuples par d'autres peuples.

SECTION I. — LES PREUVES THÉORIQUES

Comme les preuves statistiques, les preuves théoriques revêtent, dans la théorie de M. Manoïlesco, un aspect constructif et un aspect critique, mais ici l'aspect constructif précède l'aspect critique. Il convient donc de voir d'abord, quelle conception M. Manoïlesco se fait de l'échange international par opposition à l'échange à l'intérieur d'un pays, avant d'appliquer les conclusions qu'il dégage de cette opposition à la critique de la conception classique.

§ 1. — *Différences entre l'échange individuel et l'échange international*

252. — Pour M. Manoïlesco le problème de l'échange pour une nation est **différent** du problème de l'échange pour un individu.

Un individu, fait observer M. Manoïlesco, ne peut avoir généralement dans un même moment qu'une seule profession à laquelle correspond un revenu déterminé. Ce revenu, il ne peut le changer qu'en changeant tout à fait de profession.

L'individu ne crée pas généralement par son activité directe — sinon dans le cas où il est agriculteur — un grand nombre d'utilités dont il est consommateur ; il ne fait qu'acheter ces utilités et il paie en argent de son revenu fixe toutes les marchandises dont il a besoin.

De telle sorte que pour l'individu :

1^o est fixe ou presque fixe, sa part de consommation dans les biens qu'il produit ;

2^o est fixe son revenu en argent disponible pour acheter tous les biens dont il a besoin.

Donc, conclut M. Manoïlesco, le problème qui se pose pour lui, c'est d'acheter meilleur marché afin de réaliser avec son revenu déterminé un total maximum de satisfaction. « **Entre son activité productive qui lui fournit son revenu et sa fonction comme acheteur, il n'y a aucune relation** (1). »

253. — Il en est autrement pour une nation.

Une nation satisfait une grande partie de ses besoins par son propre travail. En changeant la structure de son appareil de production, elle peut, tout en consommant les mêmes biens, produire directement un certain nombre d'articles qu'elle importait au lieu de produire les articles qu'elle exportait.

D'autre part, les marchandises ne sont pas payées d'une somme de revenu fixe comme chez les individus. « Les marchandises sont payées en marchandises que cette nation produit. Ces marchandises peuvent varier tant en quantité que comme valeur (c'est-à-dire comme pouvoir d'acheter d'autres marchandises). »

« **Il dépend énormément de la puissance et la facilité de créer ces marchandises qui servent à l'échange, pour décider sur le caractère avantageux ou désavantageux de l'opération d'achat** (2). »

« **La monnaie (l'élément qui sert à payer) n'est plus fixe ; c'est le capital et le travail employés pour produire les marchandises d'exportation.** Donc, la monnaie dépend de ce que ces marchandises ont coûté d'efforts, c'est-à-dire **d'heures de travail** et ce qu'elles immobilisent de **capitaux** pour être produites.

« La somme que l'on paie n'est pas fixe et n'est pas limitée.

« Il dépend du travail de la nation (de sa direction et de son intensité) pour que la valeur en échange qu'elle représente soit aussi grande que possible (3). »

Donc pour une nation :

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 92.

(2) *Op. cit.*, p. 93.

(3) *Op. cit.*, p. 94-95.

1^o la part de consommation dans les biens qu'elle produit est variable ;

2^o le revenu avec lequel elle achète des marchandises à l'étranger est aussi variable.

Aussi, pour M. Manoïlesco, l'argument suprême du libre-échange, qu'une nation, tout comme un individu, doit acheter aussi bon marché que possible les produits dont elle a besoin, est une comparaison superficielle et simpliste.

Pour une nation, conclut M. Manoïlesco, « **le problème de l'achat n'est jamais un problème purement commercial c'est aussi en même temps un problème de production (1)** ».

Le bon marché des marchandises importées ne suffit pas pour se faire une idée de l'avantage du commerce international. Cet avantage « **ne dépend pas seulement de ce que l'on achète, mais aussi de ce que l'on produit pour acheter** ».

Ainsi, d'après M. Manoïlesco, il existerait une différence de structure entre l'échange individuel et l'échange international.

A la lumière de la distinction qu'il vient d'établir entre les deux échanges, M. Manoïlesco revient sur la critique de la conception classique de l'échange international et essaie de montrer comment les théories de Smith, de Ricardo et de Stuart Mill « n'éclairent que le seul côté commercial et individuel du problème dans l'échange international (2) ».

§ 2. — *Critique de la conception classique de l'échange international*

254. — M. Manoïlesco reprend l'exemple classique de Mill relatif à l'échange du drap anglais contre de la toile allemande, et il suppose, comme Mill, qu'avec la même quantité de travail on peut obtenir indifféremment :

en Angleterre : 10 yards de drap ou 15 yards de toile,

en Allemagne : 10 yards de drap ou 20 yards de toile.

Après la spécialisation de chaque pays dans l'industrie pour laquelle il a la supériorité comparative, c'est-à-dire la plus grande

(1) *Op. cit.*, p. 95.

(2) *Op. cit.*, p. 174.

supériorité ou la moindre infériorité, il existe un excédent de 5 yards de toile qui est à partager entre les deux pays.

Avant de se demander sur quelle base se partage cet avantage il faut, remarque M. Manoïlesco, se rendre compte au préalable si cet avantage existe bien, s'il est réel dans tous les cas, s'il n'y a pas « une erreur fondamentale dans la manière **d'identifier** et de **mesurer** cet avantage (1) ».

Or, la toile n'étant pas une « **monnaie absolue pour mesurer l'effort d'une nation** », on ne peut pas conclure qu'une économie en toile est une économie réelle pour le pays. « La toile comme le drap est faite de **travail** et ce n'est qu'en réduisant les deux marchandises drap et toile à **cette commune mesure** qui est le travail, que l'on peut chercher si produire plus de toile (même avec une économie de 33 % vis-à-vis de l'étranger) au lieu de produire du drap, signifie en même temps une économie réelle de travail (ou ce qui est la même chose, une productivité plus grande de travail national) (2). »

Il faut, affirme M. Manoïlesco, calculer l'économie non pas en toile ou en drap mais « en quantité de travail dépensé » : « en changeant l'unité de mesure on change les conclusions (3) ».

La théorie classique d'après M. Manoïlesco ne considère que l'aspect purement « commercial et individuel du problème de l'échange international ».

« **Mais l'existence du gain individuel des commerçants n'est pas une preuve du gain réel de la nation et du caractère profitable de ces opérations pour la nation envisagée comme un tout (4).** »

« **L'intérêt national n'est pas seulement à considérer dans l'opération de change mais aussi dans l'opération de production (5).** »

« **Ce n'est qu'en combinant l'opération commerciale avec l'opération de production que l'on peut avoir une idée exacte de l'avantage national global d'une production ou d'une autre (6).** »

Comme chaque pays peut changer la direction des forces productives, il lui appartient de donner à ces forces une orientation conforme aux intérêts généraux du pays.

(1) *Op. cit.*, p. 171.

(2) *Op. cit.*, p. 171-172.

(3) *Op. cit.*, p. 173.

(4) *Op. cit.*, p. 175.

(5) *Op. cit.*, p. 175.

(6) *Op. cit.*, note de la page 174.

255. — On voit que dans ce nouvel essai de réfutation de la théorie classique, M. Manoïlesco n'utilise pas directement les conclusions qu'il a tirées de l'analyse de la structure de l'échange international pour réfuter cette théorie. Il s'appuie toujours sur le critérium qui lui a servi à mesurer la productivité : **le travail**. Les différences qui existent entre les deux échanges, l'échange individuel et l'échange international, sont seulement présentées comme rendant plus naturelles, plus vraisemblables, plus convaincantes et plus probantes, les preuves directes fondées sur la mesure de la productivité.

Il en est de même des preuves historiques.

SECTION II. — LES PREUVES HISTORIQUES

256. — A la différence des autres théoriciens du protectionnisme et notamment du plus célèbre d'entre eux, List, qui dans son *Système national d'économie politique* a consacré à l'histoire une longue partie de son ouvrage et s'est servi souvent dans les autres parties des faits historiques pour éclairer ou confirmer les considérations théoriques, M. Manoïlesco dans son ouvrage fondamental déjà cité, *Théorie du Protectionnisme et de l'Échange international*, ne fait pour ainsi dire pas appel aux enseignements de l'histoire pour les confronter avec les conclusions statistiques et théoriques.

La confirmation de sa conception de l'échange international par les faits, semble lui avoir été suggérée par l'ouvrage brillant de M. Delaisi, *Les Deux Europées* (1). M. Manoïlesco a écrit une brochure sur *L'Équilibre économique européen* (2) où il résume la conception de l'échange international basée sur la productivité en insistant particulièrement sur l'aspect historique du problème.

Prenant comme point de départ la distinction établie par M. Delaisi des pays d'Europe en deux groupes : d'une part, l'Angleterre, la France, l'Allemagne « qui exportent des articles industriels et importent des articles primaires (3) », d'autre part, la Russie, la Roumanie, la Bulgarie, la Yougoslavie qui « importent des articles industriels et exportent des matières premières et surtout des pro-

(1) Payot, éditeur, Paris, 1929.

(2) Imprimerie nationale, Bucarest, 1931.

(3) *L'Équilibre économique européen*, p. 5.

duits agricoles », il constate que le premier groupe comprend des pays riches de l'Europe tandis que le second groupe est constitué par des pays pauvres. De ce contraste entre les deux Europes, l'Europe du cheval vapeur et l'Europe du cheval de trait, il en tire cette constatation expérimentale, qui vient compléter la démonstration scientifique, que « c'est la structure de l'échange d'un pays, la nature (et pas la quantité) de ses exportations et de ses importations qui détermine son état de richesse et sa capacité d'enrichissement (1) ».

Tandis que la doctrine classique que l'on enseigne partout dans les écoles et les universités n'apprend que l'avantage de l'échange est international et bilatéral et est même plus profitable aux pays pauvres qu'aux pays riches, tandis que cette doctrine, d'origine anglaise, formulée la première fois par Smith, perfectionnée par Ricardo et Stuart Mill, rayonnait dans le monde et « était exportée dans tous les pays en même temps que les produits anglais (2), et tendait à devenir la base même et de la pensée économique et de la coopération internationale », qu'était « la réalité tangible, qu'était la réalité historique ? » se demande M. Manoïlesco.

La réalité tangible du XIX^e siècle « c'était chaque année l'enrichissement progressif et rapide de l'Angleterre et des pays industriels et la misère précédente ou à peine atténuée des pays agricoles ». La réalité historique au XIX^e siècle c'était pour les pays industriels la prospérité, et pour les pays agricoles la pauvreté.

Donc, conclut M. Manoïlesco, les arguments de la science classique sont en contradiction avec ceux de l'histoire. « Or, comme l'histoire ne ment pas, c'est la science qui doit mentir (3). »

257. — En réalité, poursuit M. Manoïlesco, l'histoire a prouvé que les enseignements de la science classique tendaient à établir la domination économique de certains peuples et à organiser l'exploitation de ceux-ci au profit de ceux-là.

(1) *Op. cit.*, p. 5.

(2) « On pourrait dire qu'au moment où l'on a commencé à expédier d'Angleterre, les premiers ballots de tissus de Manchester, on n'a pas oublié d'ajouter dans les envois le volume de SMITH, *La Richesse des Nations*. Ce précieux ouvrage devait enseigner aux peuples que la concentration de l'industrie dans un seul pays et l'échange des produits industriels de ce pays contre les produits primaires des autres pays constituaient pour ces derniers un état idéal qu'il fallait maintenir à jamais. » (*Op. cit.*, p. 6.)

(3) *Op. cit.*, p. 7.

Les peuples comme les hommes « ont la tendance irrésistible de dominer les autres et de les faire travailler pour eux (1) ».

« Un homme riche, c'est celui qui a réussi à faire travailler les autres pour lui. De même un peuple riche, c'est celui qui fait travailler les autres peuples pour lui. **Parler d'enrichissement seulement par son propre travail c'est scientifiquement une absurdité. C'est surtout en organisant et en exploitant le travail des autres que l'on s'enrichit (2).** »

Il y a deux sortes de domination : l'exploitation physique qui est l'esclavage, l'exploitation invisible qui est l'échange.

« En vérité, le commerce international fait aujourd'hui la même fonction que dans le temps faisait l'esclavage.

« Quand l'Europe a-t-elle aboli l'esclavage ?

« C'est précisément au commencement du XIX^e siècle, c'est-à-dire au moment où l'ère industrielle avait commencé.

« **Pourquoi l'Europe a-t-elle aboli l'esclavage juste au commencement de l'ère industrielle ?**

« **C'est parce qu'elle a trouvé, dans l'échange international des produits industriels contre les produits primaires des autres continents, l'instrument d'exploitation qu'il lui fallait pour l'esclavage.**

« Cette fois-ci c'était un instrument digne du génie de l'Europe.

« On pourrait s'indigner de cette comparaison car il y a de grandes différences entre l'esclavage et l'échange international libre.

« Mais au point de vue des conséquences **purement économiques** il y a de grandes ressemblances, car **l'échange international, ainsi que l'esclavage, est l'instrument qui permet de profiter du produit du travail de plusieurs hommes tout en occupant un seul homme à cette fin.**

« Le socialisme de classe a depuis deux décades perdu de son acuité.

« Cet autre socialisme, le socialisme des nations, qu'on pourrait bâtir sur l'iniquité de l'échange international garde encore toute son âpreté.

« L'équilibre créé par cette inégalité ne peut pas résister à la morsure des siècles.

(1) *Op. cit.*, p. 4.

(2) *Op. cit.*, p. 4.

« Et c'est pourtant sur cet équilibre que l'Europe repose (1). »

On sent ici dans l'expression de la pensée de l'auteur, en même temps que l'économiste qui parle, le patriote ardent qui souffre de l'iniquité dont il croit son pays victime.

On comprend qu'il pense qu'il est du devoir de l'État d'intervenir pour faire cesser cette iniquité. C'est ce qui l'amène à tirer de la conception qu'il se fait de l'échange international des conséquences pratiques en ce qui concerne l'orientation que les pouvoirs publics, pour défendre l'intérêt national, doivent donner à la politique commerciale. Ce sont ces conséquences pratiques qu'il reste maintenant à exposer.

(1) *Op. cit.*, p. 13-14.

CHAPITRE III

LES CONSÉQUENCES PRATIQUES DE LA THÉORIE LE CHANGEMENT D'ORIENTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS

Section I : Les différents cas où un État doit protéger ses industries nationales : le degré de la productivité des industries détermine quelles industries doivent être protégées. — Section II : Le taux des droits protecteurs à établir : détermination d'après le degré de productivité.

258. — La théorie nouvelle de l'échange international basée sur la notion de productivité, en ce qui concerne l'opportunité de cet échange appréciée au point de vue national, arrive à une conclusion opposée à celle de la théorie classique anglaise.

Tandis que cette dernière tend à prouver que, dans aucun cas, l'échange extérieur, s'il n'est pas avantageux à un pays, ne peut pas le léser, la théorie basée sur la productivité tend à établir au contraire que dans bien des cas il existe un antagonisme entre l'intérêt national et les intérêts individuels. Aussi, tandis que la théorie anglaise recommandait le libre-échange, la théorie de la productivité de M. Manoïlesco tend à justifier une politique commerciale restrictive toutes les fois que l'intérêt national n'est pas conforme aux intérêts individuels.

Dans quels cas l'État devra-t-il protéger les industries nationales ?

D'après quelles modalités devra-t-il les protéger ?

Ce sont les deux séries de questions pratiques que M. Manoïlesco envisage comme conséquences de sa théorie.

SECTION I. — LES DIVERS CAS OU UN ÉTAT DOIT PROTÉGER SES INDUSTRIES NATIONALES

259. — Si l'on se trouve en présence d'une marchandise dont le coût de production dans le pays est supérieur à celui de l'étranger,

cela ne veut pas dire, écrit M. Manoïlesco, que ce pays doive, comme le lui recommande la théorie classique, renoncer à la production de cette marchandise si la productivité de cette marchandise est par ailleurs suffisante pour compenser l'infériorité dans la production que le pays présente par rapport à l'étranger.

En effet, le problème de l'échange international étant un problème de production en même temps qu'un problème commercial, pour savoir s'il y a avantage pour un pays à importer une marchandise ou à la produire directement, il ne faut pas apprécier seulement l'opportunité de l'échange international d'après la supériorité que possède le pays dans la production de cette marchandise, mais encore, en raison de la productivité que présente cette marchandise par rapport à celle des autres marchandises que le pays peut produire. Parmi toutes les marchandises que peut produire un pays, ce dernier a intérêt à produire de préférence, et par suite à protéger si cela est nécessaire, celles dont la supériorité comparative dans la production combinée avec la supériorité qualitative est la plus élevée (1).

260. — Pour illustrer cette idée, M. Manoïlesco prend comme exemple le cas de l'industrie textile en Roumanie.

Elle occupe 30.000 personnes dont la production nette globale annuelle est de 60 millions de francs suisses, soit 2.000 francs suisses par agent de la production.

Le capital investi dans cette industrie est de 86 millions de francs suisses.

Si la Roumanie n'avait pas créé cette industrie textile en établissant des droits de douane à l'entrée pour la protéger, les 30.000 personnes qu'elle emploie auraient dû se diriger vers les branches de la

(1) Dans l'indication des règles concernant la politique commerciale comme dans la partie théorique, M. Manoïlesco oublie souvent de compenser la supériorité qualitative ou intrinsèque avec la supériorité comparative dans la production. Ainsi il écrit :

« Ce qui semble décisif pour la production, c'est le degré d'infériorité vis-à-vis de l'étranger. Mais d'après ce que nous avons dit on comprend que cette infériorité ne joue aucun rôle lorsqu'il s'agit de se déclarer pour ou contre la production... ce qui compte c'est seulement la productivité absolue réalisée dans la fabrication de cette marchandise dans le pays. » (*Théorie protectionniste*, p. 195.) Voir aussi même ouvrage, p. 223, § 98.

Comme nous l'avons montré dans la note du n° 248, l'exclusion de la supériorité comparative dans la production est contraire aux prémisses que M. Manoïlesco a tirées de la notion de productivité. C'est pourquoi, dans l'exposé de la théorie afin d'éviter d'alourdir la critique de cette théorie, nous développerons les conséquences pratiques conformément aux principes posés d'abord par l'auteur.

(2) *Théorie du Protectionnisme*, p. 230.

production pour lesquelles la Roumanie a une supériorité comparative sur l'étranger. Or, la productivité de ces branches n'atteint pas 750 francs suisses par an et par tête. La production totale de ces 30.000 personnes dans une de ces branches s'élèverait donc à 22 millions 1/2 de francs suisses.

La protection de l'industrie textile assure par conséquent à la Roumanie un gain national de 37 millions 1/2 de francs suisses alors que le capital investi dans cette industrie n'est que de 86 millions de francs suisses.

« Ainsi, si la Roumanie n'avait pas d'industrie textile, conclut M. Manoïlesco, elle perdrait en deux ans autant qu'il lui fallait pour créer tout l'outillage nécessaire à l'existence de cette industrie (1). »

Ainsi, pour les pays arriérés, presque exclusivement agricoles ou exportant des produits primaires à faible productivité et important des produits industriels à productivité élevée, **« le commerce extérieur est plutôt un mal inévitable auquel on ne peut pas se soustraire. C'est une opération indispensable à la vie d'un pays mais une opération constamment désavantageuse qui devrait être diminuée dans la limite du possible (2). »**

261. — Au contraire, tous les pays comme l'Angleterre, l'Allemagne et la France, dont les importations sont constituées surtout par des matières premières et des produits agricoles à basse productivité, et la majeure partie des exportations par des produits finis, le commerce extérieur est évidemment très favorable ; et dans le cas où ces pays ne peuvent pas élever la moyenne de la productivité de leurs exportations, on comprend, écrit M. Manoïlesco, qu'ils tendent d'en accroître le volume pour augmenter les profits qu'ils en retirent au détriment des pays arriérés. Dans ces derniers pays, **« la science économique comme toute fabrication finie, est aussi importée. Donc, ce n'est pas une science nationale. C'est la science des autres ; justement de ceux qui se trouvent dans la situation économique opposée et qui d'une façon naturelle et inconsciente, généralisent les bienfaits du commerce extérieur, qui ne sont pas généraux mais particuliers à certains pays (3) ».**

(1) *Op. cit.*, p. 231.

(2) *Op. cit.*, p. 231.

(3) *Op. cit.*, p. 232.

La théorie de la productivité, conclut M. Manoïlesco, montre donc que la protection ouvre seule aux pays agricoles arriérés la possibilité et la liberté de s'enrichir et de progresser sans être exploités par les pays avancés.

« Le libre-échange en empêchant ces pays d'élever le niveau de productivité constitue pour eux un régime de contrainte. »

« On peut dire en un mot :

« la protection, c'est la liberté ;

« le libre-échange, c'est la contrainte (1). »

262. — Il faut préciser, ajoute M. Manoïlesco, que ce qu'il importe pour un pays, ce n'est pas la liberté de choisir les importations seules, parce que ces dernières semblent seules intervenir dans l'échange international. La liberté du choix des industries est aussi important au point de vue national pour celles dont les produits sont consommés à l'intérieur du pays. En effet, si l'on suppose qu'un pays renonce à fabriquer une marchandise *A* qu'il pourrait exporter, parce qu'il a la supériorité sur l'étranger, et qu'il dirige ses forces productives vers une autre marchandise *B* qui se trouve avant la première dans la hiérarchie combinée de la productivité et de l'infériorité comparative, le fait de produire pour la consommation intérieure la seconde marchandise, a pour effet de diminuer ou de supprimer l'importation de cette marchandise. La suppression de l'importation de cette marchandise dispense le pays d'avoir à produire un excédent de la première marchandise pour l'exportation afin de payer l'importation de la seconde. La production de cette dernière marchandise a donc finalement pour résultat d'éviter une opération qui était désavantageuse pour le pays.

Donc, pour un pays, les industries qui travaillent pour la consommation intérieure sont aussi importantes que celles qui travaillent pour l'exportation. Les premières n'interviennent pas directement dans l'échange international mais elles en modifient indirectement le volume (2).

Mais doit-on assurer la protection des premières comme des secondes ?

(1) *Op. cit.*, p. 213.

(2) *Op. cit.*, voir note p. 224-225.

263. — M. Manoïlesco ne croit pas qu'un pays doive, par un système direct de primes ou de subventions, permettre à ses industriels d'exporter les marchandises pour la production desquelles il a l'infériorité par rapport à l'étranger. L'État doit seulement réserver aux industriels le marché national.

En effet, la taxe douanière, établie pour protéger une industrie dont la production est destinée à l'approvisionnement du marché intérieur, est bien payée par les consommateurs, mais elle profite, soit aux industriels, dans la mesure où les droits d'entrée remplissent le rôle protecteur, soit au trésor, lorsque les marchandises étrangères sont importées malgré la taxe établie.

Dans les deux hypothèses possibles, fait remarquer M. Manoïlesco, il y a un **simple déplacement de richesse** dans le pays mais ce dernier considéré dans son ensemble n'éprouve aucune perte nette (1).

Il en est autrement, lorsque la taxe est surélevée de manière à permettre aux industriels de pratiquer le dumping en vue de l'exportation. Comme dans le cas précédent, une partie de la taxe douanière payée par les consommateurs va bien aux producteurs de l'industrie protégée, mais la fraction supplémentaire de cette taxe qui permet de pratiquer le dumping (ou la prime directe que l'État paye aux exportateurs), profite à l'étranger et constitue une perte nette pour le pays (2).

L'extension de la protection en vue de l'exportation serait au surplus pour un pays une opération impossible et immorale.

Impossible, parce qu'il est évident que les autres pays s'empres-

(1) Voir M. MANOILESCO, *op. cit.*, § 107, p. 240-241.

(2) Voir M. MANOILESCO, *op. cit.*, § 107, p. 240-241.

Dans le paragraphe suivant M. Manoïlesco recherche si le cadeau, offert à l'étranger en cas d'industrie fortement protégée en vue de l'exportation, peut être compensé par le gain national résultant de la productivité élevée de cette industrie. Encore une fois, oubliant de combiner la balance des effets de l'infériorité dans la production d'une marchandise avec ceux qu'il attribue à la productivité de la même marchandise, il arrive à cette conclusion théorique que, lorsque cette dernière est assez forte, la subvention en vue de l'exportation constitue un avantage pour le pays au point de vue national.

En tenant compte des effets de l'infériorité dans la production, pour que le gain national apparaisse dans cette hypothèse d'après la théorie de la productivité, il faudrait que cette productivité soit assez élevée, pour compenser et au delà l'infériorité dans la production.

Cependant, M. Manoïlesco ne propose pas de protéger les industries présentant une infériorité par rapport à l'étranger quoique leur productivité soit grande, pour les raisons développées dans le texte et aussi parce qu'il avoue « qu'en pratique la perte subie par la vente au-dessous du prix normal est une perte visible et évaluable, tandis que le gain réalisé par l'élévation de la productivité est plus difficilement saisissable et mesurable ». *Op. cit.*, p. 242.

seraient par la création ou l'élévation des droits de douane d'éviter les effets d'un dumping qui, d'après la conception de la productivité, leur serait défavorable.

Immorale, parce que, d'après cette conception de l'échange international, « chaque pays a le **droit naturel** d'intensifier sa production nationale jusqu'au maximum de productivité », et parce que les « suprématies industrielles et exclusives d'aujourd'hui », sont une forme intolérable d'exploitation et de spoliation.

Ainsi, la « **limite naturelle** » de la protection est déterminée par l'importance de la consommation du pays à l'intérieur de ses frontières politiques, et ce pays, si petit soit-il, parce que le lien politique crée des intérêts communs, a avantage à assurer, par la protection, l'approvisionnement du marché intérieur par l'industrie nationale.

Mais quel est le taux des tarifs qu'il doit éditer pour protéger cette industrie nationale ?

SECTION II. — LE TAUX DES TARIFS PROTECTEURS A ÉTABLIR

264. — D'après M. Manoïlesco, sa conception nouvelle de l'échange international a sur les autres fondements de la protection l'avantage de pouvoir déterminer d'une manière très précise le taux de la protection. Il fait remarquer, qu'avec les autres théories du protectionnisme la fixation du taux de la production est une opération tout à fait empirique et arbitraire (1).

Même les économistes à tendance protectionniste s'élèvent contre les taxes douanières disproportionnées et exagérées. Mais il est impossible, écrit-il, de dire à partir de quel taux une taxe cesse d'être raisonnable : pourquoi est-ce 20 ou 30 % plutôt que 100 % ? Cette incertitude et cet empirisme qui règnent, aussi bien dans la détermination du degré de protection que sur le choix des branches de la production qui doivent être protégées, facilite, dans les divers pays, au moment de la revision des tarifs, la curée des intérêts particuliers et leurs satisfaction égoïste aux dépens de l'intérêt national.

Avec la conception de l'échange international basée sur la productivité, fait remarquer M. Manoïlesco, ces inconvénients pratiques du protectionnisme disparaissent. Pour chaque article, le

(1) *Op. cit.*, p. 19-20 et p. 195.

taux de la protection est déterminé exactement et scientifiquement par la productivité relative de l'industrie envisagée dans le pays.

« Si la marchandise *A* offre à l'étranger l'occasion de produire 2.400 francs or pour le travail annuel d'un ouvrier et la marchandise *B* offre l'occasion de produire 6.000 francs or, et si les deux marchandises produites dans le pays offrent chacune l'occasion de produire 2.000 francs or, l'intérêt national à produire les deux marchandises est absolument égal, malgré que l'infériorité (le désavantage) vis-à-vis de l'étranger est beaucoup plus grand pour la marchandise *B* que pour *A*.

« Bien entendu, la taxe douanière qui devra établir l'égalité entre les prix intérieurs et les prix étrangers devra être extrêmement différente et sera de l'ordre de (pas exactement égale) à 20 % pour *A* et de l'ordre de 200 % pour *B*.

« Cela ne change rien à cette constatation : le cas de *A* et celui de *B* sont parfaitement équivalents au point de vue de l'intérêt national (1). »

« Si maintenant une autre marchandise *C* présente une infériorité très petite, soit de 10 % dans la production (ce qui réclame une taxe douanière minima), mais si la productivité réalisée dans l'opération de sa fabrication est très petite et se chiffre par exemple à 800 francs or par ouvrier et par année, **en ce cas, il est infiniment plus profitable pour l'économie nationale de produire la marchandise *B* avec une protection de 200 % que de produire la marchandise *C* avec une protection de 10 % (2).** »

Et M. Manoïlesco conclut en ce qui concerne le taux des tarifs douaniers : « le quantum de la protection destiné à égaliser les prix intérieurs avec les prix étrangers ne joue aucun rôle (3) ».

265. — Plus généralement, en ce qui concerne le protectionnisme il conclut qu'au point de vue strictement économique **« il est toujours plus avantageux pour un pays de développer avec un faible rendement vis-à-vis de l'étranger des activités productives que de développer avec un excellent rendement des activités peu productives (4) ».**

Et d'une manière plus lapidaire encore : **« il vaut mieux produire**

(1) *Op. cit.*, p. 196.

(2) *Op. cit.*, p. 197.

(3) *Op. cit.*, p. 196.

(4) *Op. cit.*, p. 197.

cher des choses chères que de produire bon marché des choses bon marché (1) ».

266. — Que faut-il penser de cette nouvelle conception de l'échange international dont les ambitions ne sont pas petites puisqu'elle ne vise pas, comme les critiques que nous avons adressées jusqu'ici à la conception classique, à préciser et à limiter les conséquences qu'on peut déduire de cette dernière conception, mais qui ne tend rien moins qu'à bouleverser et à renverser toutes les conclusions de la théorie classique, à supprimer et à remplacer ses fondements et ses principes, et, disons le mot, qui vise à « révolutionner » la théorie de l'échange international, c'est-à-dire la théorie de la répartition entre nations des avantages de la spécialisation internationale, de la même manière que la théorie de la valeur-travail de Marx visait à « révolutionner » les bases de la répartition des avantages de la division du travail dans l'échange en général ?

Les États doivent-ils hésiter à appliquer cette nouvelle théorie de l'échange international, qui permettrait à certains d'entre eux de faire disparaître une exploitation indigne de notre civilisation dite avancée et « de supprimer l'échange désastreux » qui a lieu parfois « de un contre cinquante-cinq » (2) ?

Il est évident, que si la théorie de la productivité est exacte, les nations ne doivent pas hésiter à orienter leur politique commerciale dans le sens qu'indique cette théorie.

Mais à priori, le moins qu'on puisse dire des conséquences « les plus imprévues et les plus vastes » de cette théorie, c'est qu'elles sont surprenantes et trop importantes pour ne pas faire douter de la valeur des principes d'où elles découlent.

Aussi, avant d'appliquer ces nouveaux principes et de jeter par-dessus bord les anciens, la prudence commande d'examiner le plus attentivement et le plus soigneusement possible la valeur des fondements de cette nouvelle théorie.

C'est ce que nous nous proposons de faire dans le titre suivant.

(1) *Op. cit.*, p. 198.

(2) *L'Équilibre économique européen*, p. 12.

TITRE II

APPRÉCIATION CRITIQUE DE LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ

PRÉAMBULE

267. — Dans le titre précédent, nous avons essayé de présenter aussi fidèlement et aussi clairement que possible une théorie nouvelle difficile à exposer. Afin de ne pas déformer la pensée de son auteur nous n'avons pas craint de faire de longues et d'abondantes citations lorsque l'expression de cette pensée nous paraissait souligner d'une manière particulièrement saisissante et heureuse des idées essentielles dont le caractère paradoxal nécessitait une référence exacte au texte original. Cependant, toutes les fois que la forme originale présentait des erreurs manifestes ou des développements qui n'étaient pas essentiels, nous avons redressé directement les erreurs, simplifié ou élagué les développements, changé l'ordre des idées, afin de renforcer la logique des démonstrations, afin d'alléger l'exposition de ce qui pouvait inutilement l'alourdir. Ce faisant, nous croyons n'avoir pas desservi la pensée de l'auteur dont nous avons présenté la doctrine. Au contraire, nous nous sommes efforcé de donner à cette doctrine une forme plus serrée et plus vigoureuse en ramassant l'argumentation autour des idées fondamentales.

L'analyse des grandes lignes de cette théorie nous a ainsi permis de nous rendre compte que la nouvelle conception de l'échange international reposait essentiellement sur des données statistiques. Les autres preuves théoriques et historiques ne sont qu'une confirmation indirecte de l'argumentation centrale à base de statistiques.

Cette analyse nous a permis de constater en second lieu que, dans l'interprétation des statistiques de la productivité, deux notions dominaient cette interprétation : la notion de production nette ou de

profit national d'une part, et la notion de productivité d'autre part. D'après M. Manoilescu cette dernière notion n'est que la première rapportée à un élément commun qui est l'unité d'agent de la production.

La théorie de M. Manoilescu est basée entièrement sur cette seconde notion.

Mais avant de se demander quelle est la valeur de la méthode qui a permis de passer de la première notion, celle de production nette, à la seconde, celle de la productivité, il est logique de rechercher préalablement quelle est la valeur de la première notion, celle de production nette ou de gain national.

De telle sorte que, pour apprécier la valeur de cette nouvelle théorie, nous grouperons les critiques, que l'on peut adresser à cette nouvelle conception de l'échange international, autour des trois idées suivantes qui feront chacune l'objet d'un chapitre.

- 1° La notion de production nette ou de gain national ;
- 2° Le critérium de la productivité ;
- 3° Les preuves théoriques et historiques qui confirment l'interprétation des statistiques de la productivité.

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION DE PRODUCTION NETTE OU DE GAIN NATIONAL

268. — D'après M. Manoïlesco, la production nette ou le gain national doit comprendre « les salaires des ouvriers et des employés, les bénéfices divers du capital et les intérêts des créditeurs, les assurances et les impôts (1) ».

Si, de cette énumération, on élimine les assurances qu'on peut assimiler dans une entreprise aux frais d'amortissement, du moins pour la partie des primes versées par l'entreprise qui permettent de reconstituer le capital de l'entreprise après la survenance des sinistres que couvrent ces assurances, la production nette, telle que la définit M. Manoïlesco, comprend tous les revenus dont, à des titres divers, profitent les nationaux du pays où se trouve l'entreprise considérée.

Sous le nom de production nette ou réelle ou encore de gain national, M. Manoïlesco a voulu désigner ce que les économistes appellent habituellement le produit brut et qu'ils opposent au produit net, lequel comprend seulement le profit qui reste à l'entrepreneur lorsqu'il a payé tous les frais de l'entreprise. Si après que l'entrepreneur a payé tous ces frais et prélevé la fraction des bénéfices représentant la rémunération de son travail personnel et la fraction destinée à couvrir les risques de l'entreprise, il reste un excédent si minime soit-il, on dit que l'entreprise est rentable. Et lorsqu'on veut opposer produit brut et produit net on parle de l'opposition qui existe entre la productivité et la rentabilité (2).

(1) *Op. cit.*, p. 32.

(2) C'est là le sens qu'on attribue le plus fréquemment aux termes productivité et rentabilité, bien que la portée exacte de cette terminologie soit assez imprécise. (Voir COLSON, *Cours d'économie politique*, vol. I, p. 453 et vol. IV, p. 397 ; GIDE et RIST, *Histoire des doctrines*, p. 501 et la note ; LANDRY, *L'Utilité sociale de la propriété individuelle*, I^{re} partie, section I et sect. II, I, B, et *Manuel économique*, p. 770 ; PIROU, *Les Doctrines économiques en France, depuis 1870*, 2^e édit., p. 11.)

Ainsi, dans son *Manuel économique*, M. le P^r Landry, écrit : « La productivité c'est le

La notion de production nette ou de gain national dégagée par M. Manoïlesco n'est donc pas une notion nouvelle. Cependant comme elle se trouve à la base de sa théorie, il faut examiner quelle est la valeur de cette notion, et par suite définir au préalable la position respective des doctrines qui s'opposent dans le choix du critérium qu'il convient d'adopter pour apprécier au point de vue national l'échange international.

SECTION I. — LE CONFLIT DES DOCTRINES ENTRE LA PRODUCTIVITÉ ET LA RENTABILITÉ DES ENTREPRISES

La thèse sociale et la thèse libérale

269. — Certains économistes soutiennent que, dans un régime où la production s'organise spontanément sans l'intervention des pouvoirs publics, la réalisation du plus grand profit net peut ne pas coïncider avec celle du plus grand produit brut. Ils font remarquer que ce qui guide les individus dans la production c'est uniquement la recherche du profit. Les propriétaires de biens fonciers ou de capitaux lorsqu'ils exploiteront leurs biens ou lorsqu'ils placeront leurs

principe dont on devrait s'inspirer dans l'organisation de la mise en valeur des moyens productifs, si l'on voulait réaliser l'intérêt de la collectivité. La rentabilité c'est le principe dont on s'inspire quand on veut réaliser son intérêt particulier. »

Dans un article de la *Revue d'économie politique* (1911, p. 145, 345) M. le P^r Aftalion signale que « la confusion des notions de productivité est extrême » car il s'agit de déterminer l'imputation de la valeur des différents agents de la production (p. 148). Il distingue d'une part la productivité totale ou globale de la productivité spéciale de chaque facteur de la production, et d'autre part en ce qui concerne la productivité spéciale, la productivité physique ou le rendement en nature de la productivité économique ou le montant en valeur imputable à l'agent considéré. Il définit la productivité globale : « Le rapport entre la production totale obtenue pendant un temps donné et l'ensemble des agents employés à cette production, chacun mesuré au moyen de l'unité qui lui est propre » (p. 150) et la productivité physique d'un agent de la production : « la partie de la production matérielle obtenue durant un temps donné qui est imputable à l'unité de cet agent » (p. 151). Il remarque que « plus encore que la productivité physique, l'expression de productivité économique ou en valeur est défectueuse puisqu'on produit des choses mais on ne produit pas de valeur ». Et il ajoute : « La notion serait à abandonner s'il s'agissait réellement de productivité. Mais en réalité ici encore il ne doit être question que d'imputation, de la valeur qui est imputable à telle unité d'un agent de la production à cause que son emploi est nécessaire pour obtenir cette valeur. » (p. 170).

M. le P^r Ch. Bodin, se plaçant à un autre point de vue, celui de l'opportunité de l'acte de production, distingue « la **productivité simple** qui est le résultat commun à tout acte de production opportun ou inopportun, et la **productivité économique** qui est le résultat propre aux actes de production opportuns, c'est-à-dire l'avantage qui résulte de la substitution du produit aux éléments consommés pour le produire ». (Voir : *Principes de Science économique*, p. 326 et la note de la page 327).

capitaux leur donneront l'emploi le plus propre à leur procurer la rémunération la plus élevée, c'est-à-dire la rémunération la plus rentable. Mais comme les frais d'exploitation d'une entreprise comprennent des salaires et aussi des impôts qui au point de vue national doivent être placés sur le même plan que les intérêts, les loyers et les profits, rien ne prouve, à priori, que les exploitations qui procurent les profits, les loyers ou les intérêts les plus élevés sont celles qui donnent le produit brut, le gain national le plus considérable à répartir entre l'ensemble des nationaux.

Ce conflit entre l'intérêt national et les intérêts individuels peut se produire, dit-on, par exemple, à l'occasion de la culture de certaines terres ou de l'exploitation de certaines mines. Il peut arriver qu'à un moment donné, sous un régime de libre-échange, en raison de la concurrence étrangère, les prix de certaines denrées agricoles baissent et ne permettent pas aux cultivateurs du pays de couvrir les frais de production. Ces cultivateurs ne vont pas continuer la culture des terres qui permettraient cependant à un grand nombre d'hommes de vivre ; ils vont transformer ces terres en prairies pour y faire paître les troupeaux. Ainsi, au lieu d'avoir à payer une somme élevée de salaires aux ouvriers agricoles ils n'auront qu'à rémunérer quelques gardiens de troupeaux, et bien que le produit brut dans le second cas soit moins élevé que dans le premier, le produit net le sera davantage, parce qu'en limitant leur production ils diminuent leurs frais plus qu'ils ne diminuent leur produit net. Ce changement d'exploitation des forces productives fait-on observer, sera favorable aux intérêts de certains individus mais peut être contraire à l'intérêt de la nation. C'est pourquoi, concluent ces économistes, lorsqu'on veut apprécier l'échange international au point de vue national, il ne convient pas d'envisager seulement le profit individuel mais aussi le produit brut, c'est-à-dire l'ensemble des revenus qui profitent à la collectivité nationale.

270. — Les représentants de l'école libérale répondent à cette argumentation et s'efforcent à montrer que, sous un régime de liberté des échanges, il ne peut pas exister de conflit entre les intérêts individuels et l'intérêt national.

En dehors des cas où les effets de la concurrence ne se font pas sentir par suite de l'existence de monopoles, ou en dehors des cas,

tout à fait exceptionnels, où les bénéfices de certaines améliorations sont recueillis par un grand nombre de personnes comme lorsqu'il s'agit d'améliorations apportées au régime des eaux ou à l'hygiène, l'opposition prétendue, disent-ils, entre le produit brut et le produit net, entre la productivité et la rentabilité des entreprises n'existe pas.

En effet, ce qui constitue l'écart entre le produit brut et le produit net, ce sont les frais de production c'est-à-dire la valeur qu'ont sur le marché : 1^o les matières premières ; 2^o les services producteurs absorbés, ou en d'autres termes, l'emploi de la force de travail, du capital et des autres agents de la production pendant le temps nécessaire (1).

Dans ces conditions, dire qu'à un moment donné dans un pays une entreprise n'est pas rentable, c'est dire que le total de la rémunération des services producteurs **au taux courant** du marché est supérieur à ce qui reste à l'entrepreneur après avoir acquitté les prix des matières premières et les frais généraux de l'entreprise autres que ceux afférents aux services producteurs, c'est-à-dire ce que M. Manoïlesco désigne sous la rubrique des **valeurs préexistantes** (matières premières, combustibles, outils, frais généraux de chauffage, éclairage, etc., entretien et amortissement des installations). Mais si le total de la rémunération des services producteurs, c'est-à-dire ce que M. Manoïlesco appelle **la valeur nette, la valeur réelle**, et ce que d'autres économistes appellent le **produit brut**, est pour l'entreprise considérée inférieur au total que ces mêmes services producteurs, de même qualité et en même quantité, pourraient obtenir s'ils étaient affectés à tout autre emploi sur le marché, c'est dire, que non seulement l'entrepreneur s'est appauvri, mais que la nation tout entière s'est aussi appauvrie, parce qu'elle n'a pas donné aux services producteurs l'emploi susceptible de leur procurer la plus haute rémunération. Ainsi, sous un régime de liberté du travail, la rentabilité des divers emplois auxquels sont affectés les facteurs de la production d'après la libre initiative des individus correspond à la rémunération la plus haute que ces facteurs peuvent obtenir, soit au point de vue individuel, soit au point de vue national et social.

271. — L'impossibilité d'un conflit entre la rentabilité et la productivité des entreprises à l'occasion de l'échange international

(1) COLSON, *Cours d'économie politique*, vol. I, p. 454.

est vigoureusement soulignée par M. Colson de la manière suivante :

« Dire qu'une entreprise industrielle, agricole ou minière n'est pas rentable, c'est dire que la valeur de ses produits ne permet pas de payer aux travailleurs et aux capitaux le salaire et l'intérêt répondant au **taux courant** dans le pays ; cela veut donc dire que dans les autres emplois où se produit la demande de capital et de travail, qui maintiennent ce taux courant, le même travail et le même capital sont susceptibles de donner des produits d'une valeur brute plus élevée, des produits dont la vente couvre les frais de production et laisse une chance de bénéfices aux entrepreneurs. Le produit brut maximum qu'un pays a intérêt à réaliser, ce n'est pas un produit brut estimé en **poids**, c'est un produit estimé en **valeur**, car, c'est en disposant de marchandises ayant la plus grande valeur possible sur le marché international, qu'un pays pourra se procurer par des échanges appropriés la plus grande quantité de choses utiles. A ce point de vue les emplois qui donnent le plus de produit net sont nécessairement aussi ceux qui donnent le plus de produit brut, car un même travail reçoit dans tous le même salaire ; la seule différence est qu'après prélèvement de ce salaire la valeur des produits laisse un excédent dans les uns et n'en laisse pas dans les autres. C'est une idée tout à fait fausse de croire que le produit net le plus élevé puisse être réalisé par une organisation des entreprises qui laisserait une partie des emplois disponibles car une pareille organisation ne peut subsister (1). »

En effet, si à un moment donné une partie de la main-d'œuvre est inoccupée dans le pays, le taux des salaires va baisser et les industries qui exigeaient beaucoup de main-d'œuvre et qui n'étaient pas rentables en raison du taux des salaires vont le devenir.

L'organisation spontanée de la division du travail entre nations permet, comme nous l'avons vu, lorsque l'équilibre économique entre la production et la consommation existe, de trouver l'emploi le plus rémunérateur à toutes les forces productives du pays. Le résultat de la concurrence étrangère est que certaines terres cessent d'être cultivées, que certaines mines cessent d'être exploitées. Si on admet que le taux des salaires est réglé, comme on l'a vu, par la loi de l'offre et de la demande, alors cela veut dire que les salaires et les capitaux

(1) V. COLSON, *Cours d'économie politique*, vol. IV, p. 398.

qui ont pu être dégagés de ces entreprises ont trouvé ailleurs une rémunération réelle plus élevée. Si à l'aide de droits de douane on rendait rentable l'exploitation de ces entreprises, on empêcherait aux travailleurs qu'elles occupent et aux capitaux qui peuvent être dégagés de ces entreprises de trouver un emploi plus rémunérateur à la fois au point de vue individuel et au point de vue national.

« Il est plus avantageux pour un peuple, comme pour les particuliers qui le composent, de cesser d'exploiter certains instruments de production que de dépenser pour les exploiter plus qu'ils ne peuvent produire (1) ».

Cette thèse de l'école libérale, qui n'est qu'une application à l'échange international d'une thèse plus générale suivant laquelle cette école se prononce en principe contre toute intervention de l'État dans le domaine économique, a fait l'objet de nombreuses discussions au point de vue général, car cet antagonisme de doctrines n'est qu'une phase de la lutte sans merci que se livrent, autour du fondement des Sciences sociales, les partisans de la tendance individualiste et libérale d'une part, et ceux de la tendance interventionniste et sociale d'autre part.

Que faut-il penser de ce conflit de doctrine en ce qui concerne l'opportunité de l'échange international ?

SECTION II. — EXAMEN CRITIQUE DE L'OPPOSITION ENTRE LA PRODUCTIVITÉ ET LA RENTABILITÉ EN CE QUI CONCERNE L'OPPORTUNITÉ ET L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

§ 1. *Les impôts.* — § 2. *La rémunération du travail :* a) hypothèse d'un pays où la population se trouve au maximum et où le taux des salaires ne dépasse pas le minimum d'existence; b) hypothèse d'un pays qui ne peut pas occuper entièrement sa main-d'œuvre dans la production des marchandises pour lesquelles il a une grande supériorité par rapport à l'étranger et qui est obligé d'occuper le surplus de cette main-d'œuvre à la production des marchandises pour la production desquelles il présente une grande infériorité par rapport à l'étranger. — § 3. *La rémunération du capital :* en ce qui concerne : a) les capitaux déjà investis; b) les capitaux disponibles à investir.

272. — Pour pouvoir rechercher d'une manière précise comment dans l'échange international la poursuite des intérêts individuels

(1) COLSON, *op. cit.*, p. 399.

peut être dommageable à l'intérêt national il faut considérer séparément les différents éléments qui composent le produit brut, et examiner, à propos de chaque élément, comment peut éventuellement surgir un antagonisme entre le point de vue individuel et le point de vue national.

Il convient de remarquer tout d'abord, qu'un élément est commun au produit brut et au produit net ; c'est le profit individuel. L'opposition entre les points de vue précédents ne peut donc se présenter qu'en ce qui concerne les trois autres éléments du produit brut : 1^o les impôts ; 2^o la rémunération du travail ; 3^o la rémunération du capital.

§ I. — *Les impôts*

273. — Les impôts que les entreprises supportent à la production représentent la part de la collectivité dans le produit brut.

Avant de rechercher, comment peut se manifester, en ce qui concerne les impôts, un conflit entre les intérêts individuels et l'intérêt national, il faut déterminer exactement quels impôts doivent être compris dans le produit brut et ceux qui font partie des frais de production.

Il est évident que les impôts, que supportent les entreprises comme contre-partie d'un service rendu par la collectivité, doivent être classés dans les frais de production ; de telle sorte que, ne devraient être compris dans le gain national ou dans le produit brut, que les impôts qui ne sont pas le prix de services rendus par la collectivité à l'entreprise.

Si le principe de la distinction des impôts en deux masses, dont l'une concerne les frais de production et dont l'autre se rapporte au produit brut, est facile à énoncer, son application pratique l'est beaucoup moins. Quels sont les impôts qui représentent réellement un service rendu par la collectivité à l'entreprise ?

Pour la catégorie spéciale des impôts que l'on désigne sous le nom technique de taxes, la question est facile à résoudre puisque la taxe est par définition le paiement du service rendu par la collectivité aux particuliers (1).

(1) Voir Ed. ALLIX, *Traité élémentaire de science des finances et de législation financière*, 6^e édit., p. 395.

Mais pour l'impôt proprement dit, et même pour beaucoup de taxes qui sont de véritables impôts, le problème est plus difficile à résoudre car dans les règles concernant l'assiette des impôts il n'y a aucune relation entre le montant de l'impôt et le montant des avantages fournis par la collectivité à celui qui acquitte l'impôt (1).

En principe cependant, tous les impôts doivent servir à payer des dépenses d'intérêt général, et il n'est pas de dépenses, même de celles qui semblent à première vue tout à fait étrangères à la production, qui indirectement ne soient liées au développement de cette dernière. La sécurité nationale, l'ordre intérieur, la facilité des communications, l'hygiène et la prévoyance sociales, etc..., influent sur la productivité des entreprises. L'existence de ces dépenses est même la condition de toute activité économique. L'effet de ces dépenses sur la production n'attire pas notre attention parce que dans les pays civilisés ces conditions générales sont assurées d'une manière satisfaisante par tous les gouvernements. Mais si l'on remonte vers le passé et si on se reporte à l'état où se trouvait la France par exemple pendant la guerre de Cent ans, ou bien, si l'on considère la situation anarchique dans laquelle se trouve actuellement la production en Chine, on s'aperçoit de l'importance économique énorme de ces dépenses.

Étant donné cette relation indiscutable entre les dépenses d'intérêt général et la productivité, faut-il donc comprendre tous les impôts supportés par les entreprises dans les frais de production de ces dernières ?

274. — Si l'on veut souligner comment l'intérêt national peut se trouver en conflit avec les intérêts individuels en matière d'impôt, malgré ce lien indiscutable entre la productivité et les dépenses d'intérêt général, on doit classer tous les impôts que supportent les entreprises, non pas dans les frais de production, mais dans le produit brut.

En effet, l'impôt acquitté à la production par les entreprises n'est **pas une charge qui grève de la même manière les entreprises dans tous les pays**. Comme les autres frais de production, il ne trouve pas sa source dans l'organisation technique de la production mais dans un acte de l'autorité qui, pour subvenir aux dépenses d'intérêt

(1) Ed. ALLIX, *op. cit.*, p. 396 et suiv.

général, estime souvent qu'il est commode d'atteindre le revenu des individus en augmentant à la production le prix des articles qu'ils consomment, plutôt que de frapper les facultés des individus par l'impôt direct et personnel. Si dans tous les pays toutes les entreprises étaient également imposées à la production, il serait indifférent, au point de vue national, que les consommateurs d'un pays s'approvisionnent d'une catégorie de produits étrangers. Ce que le pays perdrait comme impôt à l'importation sur une catégorie de produits, il le récupérerait exactement à l'exportation sur la catégorie de produits qui sert à acheter à l'étranger la première.

Mais, si les entrepreneurs, qui fournissent dans le pays certains articles, sont plus lourdement imposés à la production que leurs concurrents étrangers, il peut arriver que le profit individuel, que laisse la production de ces articles dans le pays, disparaisse ou ne soit pas suffisant pour permettre à ces entreprises de continuer la production, alors qu'au point de vue national ces entreprises présentent un gain national supérieur à celui des entreprises qui les remplaceraient.

Il est donc légitime, pour apprécier l'utilité d'une industrie, de réintégrer dans le produit brut tous les impôts que cette industrie acquitte à la production.

L'argument ci-dessus, qui repose sur la **différence des méthodes d'imposition à la production dans les divers pays**, a été invoqué souvent par les auteurs protectionnistes sous une autre forme, comme un motif justifiant l'établissement des droits de douane dits « compensateurs » (1).

Parce que l'impôt profite à la collectivité tout entière, il est bien évident que les droits de douane, en tant qu'ils compensent les différences de charges fiscales des entreprises concurrentes dans les divers pays, sont justifiés. Si l'on remarque que depuis la guerre, l'énormité des charges fiscales dans les divers pays a obligé souvent les gouvernements à créer ou à augmenter, dans des proportions énormes, les impôts à la production, qui sont les plus faciles à percevoir, on voit que les inégalités d'imposition entre pays peuvent présenter une grande importance pour apprécier l'utilité nationale de certaines industries.

(1) En période d'essor, c'est même le seul cas où l'établissement de droits « compensateurs » soit économiquement justifié. (Voir *supra* n° 133.)

M. Manoïlesco a donc raison de comprendre le montant des impôts dans la détermination du gain national. Mais il faut ajouter que cette manière d'apprécier le gain national n'a jamais été contestée par l'école libérale qui reconnaît formellement à l'État le droit d'établir des droits d'entrée à caractère fiscal de manière à faire supporter aux produits étrangers les mêmes impôts que ceux que supportent les articles similaires produits dans le pays.

L'opposition entre les deux doctrines ne peut donc exister que pour les deux autres éléments composant le produit brut : la rémunération du travail et celle du capital.

§ 2. — *La rémunération du travail*

275. — Les économistes libéraux supposent qu'il sera toujours possible aux ouvriers de trouver, dans les nouvelles bases de l'organisation internationale du travail, un emploi dont la rémunération réelle sera plus élevée que celle qu'ils obtiendraient si les industries anciennes étaient protégées. On vient de voir, encore une fois, que dans leur argumentation ils **écartent implicitement** les principaux cas, que nous avons déjà rencontrés dans la première partie, et dans lesquels précisément les travailleurs de certains pays peuvent ne pas trouver d'emploi, comme en temps de crise, ou peuvent ne trouver, en période d'essor, qu'un emploi mal rémunéré, en raison de l'insuffisance des capitaux nécessaires dans le pays pour accroître la productivité du travail. Si l'on se place sur le même terrain que l'école classique, c'est-à-dire **en période d'essor**, et si l'on suppose que la **concurrence est effective et loyale**, et la **mobilité des facteurs** de la production de nation à nation **harmonique**, il est bien évident qu'en **principe** la division spontanée du travail entre nations, doit donner dans chaque pays aux travailleurs, non pas seulement la plus forte rémunération **nominale**, mais aussi la rémunération **réelle** la plus élevée, c'est-à-dire la rémunération ayant la plus forte capacité d'achat.

Cependant, il est possible que, dans des cas exceptionnels, même dans les conditions très simplifiées où se placent les économistes libéraux, cette rémunération réelle ne soit pas la plus élevée. Cela peut se produire notamment dans les deux cas suivants :

a) Hypothèse d'un pays où la population se trouve au maximum et où le taux des salaires ne dépasse pas le minimum d'existence

276. — Comme l'a montré M. le P^r Landry (1), pour que la concurrence aboutisse aux résultats indiqués par les libre-échangistes, il faut encore que la population ne soit pas à son maximum de densité dans le pays et que les salaires dépassent le minimum d'existence.

Si à un moment donné, il en est ainsi, et si les industries qui permettent de faire vivre cette population très dense ont un produit brut plus élevé, alors que l'intérêt individuel pousse les individus à limiter ce produit brut en diminuant leurs frais de production de manière à obtenir un plus grand produit net, la demande de la main-d'œuvre diminue. Mais comme les salaires ne peuvent pas baisser, puisqu'ils ne dépassent pas le minimum d'existence, un certain nombre d'emplois où les ouvriers étaient occupés sont donc supprimés, et ces ouvriers doivent mourir de faim. Ainsi, la diminution du produit brut s'accompagne alors d'une diminution de la population.

L'importance pratique actuelle de l'hypothèse ci-dessus est cependant minime. Comme le reconnaît M. le P^r Landry, « il n'est guère à craindre aujourd'hui, pour les pays les plus économiquement avancés, que les économies rentables lèsent la production même virtuelle... La population ouvrière y est sensiblement au-dessous de son maximum et il est devenu très douteux qu'elle doive jamais y atteindre ». Mais ces économies ont lésé l'intérêt général dans le passé, dans les pays moins avancés.

M. le P^r Landry cite comme exemples où la poursuite d'un plus grand produit net par le propriétaire des terres peut avoir abaissé le produit brut, et diminué par suite la population, les latifundia dans la campagne romaine et les résultats du clearance-system en Irlande et en Écosse à propos duquel Georges Ensor écrivait en 1818 : « Les grands d'Écosse ont exproprié des familles comme ils feraient sarcler les mauvaises herbes... ; un homme est vendu pour une toison de brebis, pour un gigot de mouton et pour moins encore (2). »

Il reconnaît cependant que le dépeuplement de la campagne romaine ou de l'Irlande peut être attribué dans le passé à d'autres

(1) A. LANDRY, *Manuel économique*, p. 779-780.

(2) Cité par LANDRY dans *l'Utilité sociale de la propriété individuelle*, p. 126.

causes, à la malaria par exemple qui sévit dans la campagne romaine après les invasions du moyen âge (1), ou à la domination des Landlords en Irlande.

Un autre cas où l'intérêt social peut se trouver en conflit avec les intérêts individuels en ce qui concerne la rémunération du travail, et qui peut avoir une certaine importance pratique pour certaines nations, est celui que nous avons déjà rencontré lorsque nous avons analysé le commerce international portant sur plusieurs marchandises dans l'hypothèse où le taux des salaires baissait dans le pays parce que ce dernier était obligé pour équilibrer sa balance de produire une petite quantité de marchandises pour lesquelles il avait une grande infériorité par rapport à l'étranger alors qu'il présentait une grande supériorité pour la quasi-totalité des autres marchandises.

b) Hypothèse d'un pays qui ne peut pas occuper entièrement sa main-d'œuvre dans la production des marchandises pour lesquelles il a une grande supériorité par rapport à l'étranger et qui est obligé d'occuper le surplus de cette main-d'œuvre à des marchandises pour lesquelles il présente une grande infériorité par rapport à l'étranger.

277 — Nous savons que c'est la productivité des entreprises marginales qui, dans un pays, à l'intérieur duquel la population est supposée circuler librement, mais est supposée ne pas émigrer à l'étranger, détermine le taux des salaires de toutes les entreprises du pays.

Si donc, une nation possède par rapport aux autres, soit la supériorité absolue, soit une infériorité relative qui se rapproche beaucoup de la supériorité absolue dans un nombre assez grand de branches de la production, de telle sorte que presque toute sa population puisse être affectée à la production des marchandises dans ces branches, et si par ailleurs, les branches de la production vers lesquelles devra se diriger une petite partie de la population qui ne peut pas être occupée dans les premières — soit parce que la demande nationale ou internationale des articles de ces industries est limitée par les besoins, soit parce qu'il n'est pas possible à ce pays de développer les exportations en raison des entraves que les États étrangers mettent à cette expansion — le taux des salaires dans ce pays va diminuer fortement, surtout s'il existe un grand écart entre l'infé-

(1) Voir *Manuel économique*, p. 781.

riorité des industries qui se trouvent à la marge de la production du pays et la supériorité absolue ou relative de l'ensemble des autres industries.

Si l'État n'intervient pas pour protéger les quelques industries qui sont **à la marge**, de manière à permettre aux entrepreneurs de ces industries de payer des salaires élevés, le taux des salaires va baisser fortement dans le pays ainsi que le prix des marchandises exportées. Cette baisse va être supportée par l'ensemble des ouvriers du pays et profitera aux étrangers qui achèteront meilleur marché les produits nationaux. Le jeu spontané des intérêts individuels va donc, dans ce cas, être dommageable, non pas à l'intérêt social de tous les pays qui commercent entre eux, mais bien à **l'intérêt national** du pays dont les prix des marchandises ont baissé.

278. — C'est par un raisonnement qui se rapproche beaucoup du précédent, que certains économistes américains semblent vouloir justifier la protection dans certains pays jeunes et forts, comme les États-Unis, afin d'y maintenir les salaires à un taux élevé.

L'argument se trouve développé incidemment, sous une forme peu claire il est vrai, dans l'ouvrage de S. Patten, qui a eu un grand retentissement lors de sa publication, *Les Fondements économiques de la Protection* (1).

(1) Voir notamment traduct. franç., LEPELLETIER, chap. V et VI. — Le raisonnement tel que nous venons de le présenter semble le seul argument rationnel qui pourrait justifier la protection en la fondant sur la théorie de la rente comme le fait Patten. Nous devons préciser cependant que la doctrine protectionniste de Patten, si on l'analyse soigneusement, est bien différente de l'argumentation ci-dessus. Les idées sur lesquelles Patten fonde son protectionnisme, à l'exception de celles qu'il emprunte sans l'indiquer à List et à Carey, sont confuses, fuyantes, et difficiles à serrer de près d'une manière certaine. Comme le signale Cauwès dans la préface qu'il a écrite dans la traduction de l'ouvrage cité, le principe fondamental de la doctrine protectionniste de Patten est la distinction des nations en deux groupes : celles à l'état statique et celles à l'état dynamique, et l'application, à cette division des nations, de la théorie ricardienne de la rente. Sans insister sur ce qu'une telle opposition des nations en deux groupes présente d'artificiel et pour s'en tenir à la question essentielle qui nous occupe ici, celle des effets de la théorie de la rente sur l'opportunité de l'échange international, on ne voit pas comment cette théorie, dans un régime de libre concurrence dans lequel semble se placer Patten, pourrait aboutir sous ce rapport, avec le libre-échange, à des résultats différents suivant qu'il s'agit de nations à l'état statique ou de nations à l'état dynamique. On ne voit pas surtout comment la protection, qui se fonde sur la théorie de la rente, pourrait être favorable à celles-ci et préjudiciable à celles-là.

Cauwès, qui dans la préface a essayé de dégager les idées essentielles de la théorie de Patten, croit que ce dernier a déduit de la théorie de la rente que sous un régime de libre-échange le « taux des salaires dans les pays dynamiques serait réduit au niveau du travail le moins productif dans le pays le plus arriéré » (p. VII). Si Patten au cours de son ouvrage a fait à plusieurs reprises allusion à l'abaissement du taux des salaires que le régime de la liberté

Il paraît avoir été repris tout récemment par un économiste américain à tendance libérale, M. le P^r Taussig (1).

Il semble que ce soit là l'argument le plus solide sur lequel on peut fonder le protectionnisme dans des pays très riches, comme les États-Unis. Toute la question est de savoir si les pays riches et forts

commerciale provoquerait dans les pays à forme dynamique tels que les États-Unis, il ne démontre pas, et il ne peut pas démontrer, que dans un tel régime le taux des salaires serait réduit au niveau du travail le moins productif dans le pays le plus arriéré.

En effet, de deux choses l'une. Ou, comme les classiques anglais, on considère les nations comme des groupes non concurrents entre lesquels les agents de la production, et notamment la main-d'œuvre, ne circulent pas, et alors, le taux réel de rémunération des services producteurs peut être différent et est **indépendant** dans les divers pays. Ou bien on considère que la main-d'œuvre est complètement mobile entre pays, et alors le taux réel des salaires est le même dans tous les pays ; mais dans ce dernier cas le taux réel des salaires va se niveler, non pas sur le taux de rémunération des pays les plus pauvres, mais bien sur le taux réel des pays les plus riches puisque, par hypothèse, on suppose que les ouvriers des pays pauvres se déplacent spontanément vers les pays riches jusqu'au moment où la pénurie de main-d'œuvre dans les pays pauvres a fait élever les salaires au même taux réel que dans les pays riches. Dans les deux cas du reste, on ne voit pas comment, dans les nations à forme dynamique, c'est-à-dire dans les nations qui ont de grandes réserves de ressources naturelles, la protection pourrait sous un régime de libre-concurrence maintenir plus élevé le taux réel des salaires que celui-ci ne pourrait l'être avec le libre-échange. Dans de telles nations, le protectionnisme qui semblerait de nature à atteindre le résultat visé par Patten serait celui qui protégerait, non pas les producteurs nationaux contre la concurrence des producteurs étrangers, mais bien celui qui protégerait les ouvriers nationaux contre la concurrence des ouvriers étrangers qui en immigrant dans le pays font baisser le taux des salaires. Si l'on admet, comme semble le faire Patten, que dans les nations à forme dynamique la rente ne joue pas comme dans les autres nations et qu'une large expansion économique est rendue possible par la mise en valeur de nouvelles forces productives d'un rendement plus que proportionnel, alors on ne voit plus ce qui pourrait justifier pour ces nations à forme dynamique la réglementation de l'entrée des marchandises ou de l'immigration, car, dans ces dernières conditions, la création de droits de douane ayant pour objet d'empêcher le taux des salaires des entreprises qui se trouvent à la marge de la production du pays de faire baisser le taux général des salaires de la nation ne saurait être évidemment justifiée.

Ainsi, si on essaie de préciser les rapports qui existent entre la doctrine protectionniste de Patten et les autres théories du protectionnisme, on s'aperçoit que les idées de l'économiste américain, en ce qu'elles ont d'original, forment un ensemble d'affirmations confuses et souvent incohérentes qui ne présentent pas, à notre avis, l'importance théorique que leur accordent certains auteurs.

Sur les idées psychologiques de la valeur auxquelles on pourrait rattacher la doctrine de Patten, voir l'analyse pénétrante de son ouvrage dans l'*Étude bibliographique des Sources de la psychologie économique chez les Anglo-Américains*, de M. le P^r ROCHE-AUGUSSOL, Sirey, 1919, p. 51-56.

(1) Voir *Some aspects of the tariff question*, Harvard University Press, 2^e édition, 1931, p. 35. — Cet argument semble aussi souvent invoqué dans la propagande politique des pays forts, tels que les États-Unis et l'Australie, comme une vérité évidente par elle-même. Ainsi, le Manifeste des banquiers américains en 1926 contient l'affirmation suivante : « Il est inconcevable que les travailleurs américains consentent jamais à l'abolition d'un système protectionniste qui abaisserait le niveau de vie de l'Amérique jusqu'à celui de l'Europe ou que le fermier américain puisse subsister, si la consommation, dans le pays, devait être réduite et le marché intérieur détruit. » (Cité par I. BROCARD, *op. cit.*, t. II, p. 262 en note.)

ne pourraient pas employer toute leur population à des industries dans lesquelles ils ont la supériorité par rapport à l'étranger.

En résumé, si on néglige l'hypothèse d'un pays où la population est au maximum, et qui n'est pas susceptible de se présenter actuellement dans les pays civilisés, le seul cas où l'intérêt national peut se trouver en conflit avec les intérêts individuels en ce qui concerne la rémunération du travail est le cas que nous venons d'examiner et que nous avons rencontré également dans la critique de la théorie classique.

Nous allons voir que la principale hypothèse où un antagonisme entre l'intérêt national et les intérêts individuels peut se présenter en ce qui concerne la rémunération du capital a été aussi dégagée lors de la critique de la théorie classique anglaise de l'échange international. Du reste, cette hypothèse n'est pas propre au capital seul. Elle concerne aussi et surtout le travail, bien que ce ne soit qu'indirectement car, nous l'avons vu dans la 1^{re} partie, la productivité du travail dépend en grande partie dans la production actuelle de l'importance du capital qui collabore avec lui.

§ 3. — *La rémunération du capital*

Pour rechercher dans quels cas la rémunération du capital peut opposer les intérêts individuels à l'intérêt national il faut distinguer les capitaux déjà investis dans le pays des capitaux disponibles.

a) Capitaux déjà investis

279. — Pour les premiers, l'antagonisme entre les intérêts individuels et l'intérêt national peut se présenter lorsque, certaines industries ayant investi sous forme d'installations et d'outillage des capitaux très importants, le progrès technique dans les pays étrangers est à la veille de rendre ces exploitations non rentables.

Si le taux de la protection nécessaire pour permettre à ces industries de vivre et d'amortir les capitaux investis est **faible**, il est possible que l'augmentation de prix des articles que produisent ces industries — augmentation qui sera supportée par l'ensemble des consommateurs du pays, en supposant que ces industries travaillent pour l'approvisionnement du marché national — soit **inférieure** à la

perte de capitaux que supporteraient les nationaux qui les ont investis.

La création de droits dans ce cas est bien différente de l'hypothèse dans laquelle les économistes même libéraux (1) admettent temporairement la protection pour atténuer les crises des industries anciennes et faciliter et adoucir la transition dans la période d'adaptation et de progrès économique. Dans cette dernière hypothèse, la perte subie par les consommateurs est plus élevée que le gain des producteurs. Mais, en raison du trouble et des souffrances que causerait le chômage technologique, on admet cependant qu'il est préférable de protéger temporairement certaines industries.

Dans le cas dont il est ici question au contraire, les pertes que subissent les consommateurs sont inférieures à celles que subiraient les propriétaires des capitaux si les installations et l'outillage étaient immédiatement perdus en raison de la concurrence étrangère.

b) Capitaux disponibles à investir

Pour ce qui est des capitaux à investir, on peut poser en **principe**, comme le font les économistes libéraux, que l'intérêt personnel de leur possesseur est le meilleur guide de l'utilité de leur emploi même au point de vue national.

Cependant, là encore, il est possible de trouver des hypothèses où les intérêts individuels peuvent être en conflit avec l'intérêt national.

280. — Ainsi, dans la crise actuelle, qui est une crise morale aussi bien qu'une crise économique, le placement à l'étranger des capitaux d'un pays est plein de risques au point de vue national. Beaucoup de pays profitent du relâchement de la moralité internationale provoquée par les bouleversements économiques, monétaires et sociaux de la guerre et de l'après-guerre pour répudier tout ou partie des dettes publiques et même des dettes privées et obtenir des règlements amiables, et même imposés, qui se traduisent par des abandons substantiels de la part des créanciers.

Il y a là, au point de vue national, une déperdition de richesses qui pourrait ne pas se produire si la protection de certaines indus-

(1) Voir C. COLSON, *op. cit.*, vol. IV, p. 400.

tries permettait des investissements plus considérables dans l'industrie nationale.

Des krachs récents retentissants ont montré que les placements à l'intérieur d'un pays n'étaient pas plus sûrs pour l'épargne que les placements extérieurs. Il n'en reste pas moins vrai, que si l'argent a été dépensé dans le pays la perte est beaucoup moins forte au point de vue national que si les dépenses et des travaux ont été faits à l'étranger.

La sécurité et la possibilité des placements pour l'épargne nationale pourraient donc motiver dans certains cas la protection ; mais il ne faudrait pas que cette protection impose des sacrifices trop lourds aux consommateurs, car ces sacrifices ne seraient pas compensés par le gain éventuel que les épargnants pourraient retirer de cette protection.

281. — L'importance pratique du conflit précédent entre l'intérêt national et les intérêts individuels est cependant minime. Il n'en est pas de même en ce qui concerne les capitaux disponibles du conflit qui peut naître entre ces deux catégories d'intérêts en raison de la **grande mobilité** des capitaux de pays à pays et de l'**immobilité relative** des travailleurs dans l'économie internationale.

Nous avons insisté longuement sur cet aspect du problème dans la première partie pour qu'il ne soit pas nécessaire d'y revenir. Nous devons toutefois remarquer ici que l'importance pratique de ce conflit est plus considérable que ne le laisserait croire à première vue un examen superficiel des faits.

Si aujourd'hui la plupart des pays vieux et riches ne paraissent pas en effet manquer de capitaux, il faut noter qu'ils semblent le devoir en grande partie à l'existence des droits protecteurs à l'abri desquels les principales industries peuvent se créer et croître en toute sécurité.

De même, si beaucoup de pays neufs ne manquent pas de capitaux, c'est que ces capitaux y sont attirés par l'intérêt élevé que les emprunteurs étrangers peuvent payer grâce aux droits de douane qui leur réservent l'approvisionnement du marché national.

En ce qui touche la sécurité nécessaire aux capitaux pour s'investir, il faut remarquer en outre que la protection en empêchant, comme on l'a vu, en temps de crise les entreprises des pays faibles d'être étranglées par les entreprises concurrentes des pays

forts, inspire confiance aux prêteurs et les pousse à investir des capitaux dans ces pays même pendant la période d'essor, ce qui augmente par suite dans de grandes proportions l'efficacité de la main-d'œuvre de ces pays.

282.— Ainsi, l'analyse de la notion de gain national ou de produit brut permet de retrouver les mêmes hypothèses qu'avaient déjà dégagé la critique de la théorie anglaise de l'échange international, et dans lesquelles un conflit peut se présenter entre les intérêts individuels et l'intérêt national.

La notion de gain national que M. Manoïlesco a précisée au début de sa théorie de la productivité semble donc constituer un critérium convenable pour apprécier l'opportunité de l'échange international au point de vue national.

Cependant, nous n'avons pas abordé jusqu'ici la théorie de la **productivité** proprement dite. L'analyse de cette théorie a montré en effet, que l'opportunité au point de vue national des diverses industries n'était pas appréciée par rapport à ce que M. Manoïlesco appelle la production nette (envisagée dans son ensemble), mais était appréciée par rapport à la production nette **ramenée à l'unité de producteur**.

Il convient maintenant de rechercher exactement les conséquences de ce changement de critérium pour apprécier l'utilité nationale d'une industrie.

CHAPITRE II

LE CRITÉRIUM DE LA PRODUCTIVITÉ

283. — Pour comparer l'opportunité au point de vue national des diverses industries, M. Manoïlesco ne se borne pas à déterminer la production nette de chaque industrie dans les divers pays. Afin de dresser une hiérarchie entre les diverses industries, il ramène le produit brut, la production nette, le gain national de chaque industrie à l'unité de producteur.

Nous avons remarqué d'autre part, qu'en ce qui touche l'agriculture, il rapporte la production nette à l'unité de capital après l'avoir rapportée à l'unité de travail.

La méthode suivie par M. Manoïlesco pour classer les diverses industries entre elles au point de vue national d'une part, et pour comparer l'opportunité au point de vue national de l'agriculture et de l'industrie considérée dans son ensemble d'autre part, étant différente, il y a lieu d'apprécier séparément quelle est la valeur de la méthode que M. Manoïlesco a suivie pour classer au point de vue national les différentes branches de la production, et quelle est la valeur de la méthode qui lui a servi à opposer au point de vue national l'agriculture et l'industrie considérée dans son ensemble.

SECTION I. — LA BASE DE LA CLASSIFICATION DES DIVERSES BRANCHES DE LA PRODUCTION D'APRÈS LEUR OPPORTUNITÉ AU POINT DE VUE NATIONAL

- § 1. *Les effets de la simplification du processus de la production dans la mesure de la productivité* : (L'illégitimité des déductions sur lesquelles est basé le critérium de la productivité. — L'impossibilité de représenter la productivité ramenée à l'unité de producteur dans une formule mathématique.)
— § 2. *La classification des industries d'après le critérium de la productivité de M. Manoïlesco et le régime de la libre concurrence* : (Si le critérium choisi par M. Manoïlesco était exact, d'après la manière où il a été établi, il devrait s'appliquer à l'échange intérieur aussi bien qu'à l'échange inter-

national. — Les résultats auxquels il conduit sont incompatibles avec les effets de la libre concurrence ; contradiction de M. Manoïlesco pour apprécier l'opportunité de l'échange international lorsqu'un pays aurait protégé les industries les plus productives.) — § 3. *La réfutation de la théorie classique de l'échange international et la théorie de la productivité* : (M. Manoïlesco qui reproche aux classiques de considérer le travail comme ayant une productivité uniforme arrive inconsciemment à glisser cette prémisse dans sa théorie de la productivité — Dans les exemples concrets qu'il a pris pour réfuter la théorie classique, M. Manoïlesco a négligé divers facteurs importants lorsqu'il a établi la balance des gains et des pertes que la méthode de production directe et la méthode d'acquisition par voie d'échange peuvent présenter suivant les cas pour un pays.)

284. — Nous savons que pour apprécier l'opportunité des diverses branches de la production au point de vue national, M. Manoïlesco rapporte, la production nette de chaque industrie dans les divers pays, à un seul facteur de la production : le travail envisagé au point de vue purement quantitatif, et que, comme les économistes classiques, il suppose qu'entre les divers pays la concurrence est effective et loyale.

Les conclusions, qu'il déduit de la hiérarchie des industries à laquelle il aboutit en se basant sur le critérium ci-dessus, étant en opposition avec celles obtenues par la théorie classique, avant de souligner sur quels points diffèrent exactement les deux théories, il faut rechercher si les conclusions auxquelles aboutit M. Manoïlesco ne proviennent pas d'une simplification excessive et illégitime du processus de la production, et si, en second lieu, ces conclusions ne sont pas contraires aux prémisses qu'il accepte, c'est-à-dire ne sont pas contraires aux résultats du fonctionnement d'une concurrence effective et loyale entre les producteurs des divers pays.

Nous envisagerons donc successivement : 1^o les effets de la simplification du processus de la production dans la mesure de la productivité ; 2^o la classification des industries d'après la productivité ramenée à l'unité de producteur et les effets de la libre concurrence ; 3^o la valeur de la réfutation de la théorie classique fondée sur la notion de productivité.

§ 1. — *Les effets de la simplification du processus de la production dans la mesure de la productivité*

285. — La **mesure** du produit brut étant, comme on l'a vu, la clef de voûte de toute la théorie de la productivité, il convient de

voir attentivement comment M. Manoïlesco passe de la notion de production nette et de gain national à celle de productivité.

Le raisonnement qui permet à M. Manoïlesco de déterminer l'élément auquel doit être rapportée la productivité des diverses branches de l'industrie est un **raisonnement purement déductif** qui ressemble beaucoup, comme nous l'avons déjà souligné, à celui sur lequel Karl Marx se base pour fonder la théorie de la valeur-travail.

« Il y a deux éléments, écrit-il, qui limitent la capacité de production de n'importe quel genre d'entreprise : le travail et le capital.

« Ces éléments sont **communs** à toutes les branches d'activité, à l'agriculture comme à l'industrie.

« Pour comparer la productivité de n'importe quelle branche industrielle ou agricole, il suffit de rapporter la valeur de sa production à la somme du travail humain et à la somme du capital que l'on y consacre pour atteindre une certaine production nette.

« Tous les autres éléments qui limitent la production diffèrent d'une branche à l'autre de la production. Dans l'agriculture c'est l'étendue des terrains cultivables qui est limitée ; dans les mines c'est le volume des gisements ; dans l'industrie les différentes matières premières (agricoles ou minières).

« On ne trouve pas d'autres éléments communs à toutes les branches de la production que les ouvriers et le capital investi...

« Si donc pour apprécier et classier les différentes branches de la production on se sert comme critérium **du rapport entre la production nette et les ouvriers** d'une part et **du rapport entre cette même production et le capital employé** de l'autre alors, on a à sa disposition deux moyens sûrs et logiques, on a alors la possibilité de « **mesurer** » la **productivité** de chaque genre d'activité économique.

« De ces deux moyens, celui de beaucoup le plus important, c'est le rapport entre la production nette et le nombre des agents de la production qui s'y emploient. En effet... c'est l'homme qui constitue en même temps, étant le seul consommateur des biens qu'il produit, l'unité de mesure pour la production et pour la consommation (1). »

Il convenait de rappeler complètement ce passage essentiel de la théorie qui sert de **base à la classification** que M. Manoïlesco dresse dans la suite. Si l'on accepte les prémisses du raisonnement de

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 37-38.

M. Manoïlesco. on doit se laisser ensuite docilement conduire aux conclusions si ces dernières sont logiquement déduites des prémisses. **Toute la question est de savoir précisément si les prémisses, du raisonnement qui permet à M. Manoïlesco d'interpréter les statistiques de la production, sont justes.** Or, il suffit d'examiner d'un peu près la série des déductions par lesquelles M. Manoïlesco passe de la production nette, envisagée dans son ensemble, à la production nette moyenne, rapportée à l'unité de producteur, pour s'apercevoir qu'il n'y a **aucune nécessité logique** entre le point de départ et le point d'arrivée de cette série de déductions.

286. — En effet, d'abord, en ne retenant que les éléments communs à toutes les branches de la production : le travail et le capital, M. Manoïlesco a négligé l'action des éléments non communs, et qui, d'après lui, seraient pour l'agriculture l'étendue des terrains cultivables, pour les mines le volume des gisements, pour l'industrie les différentes matières premières.

Puisque, M. Manoïlesco reconnaît expressément que le produit brut peut dépendre d'autres éléments que le travail et le capital, il ne peut pas légitimement négliger l'effet de ces éléments lorsqu'il veut mesurer ce produit brut dans le but de dresser une classification et une hiérarchie des différentes industries d'après l'importance de ce produit brut.

L'illogisme de cette méthode est flagrant et pour s'en convaincre il suffit de prendre un exemple concret.

Soit par exemple, deux entreprises ayant le même capital et occupant le même nombre d'ouvriers mais dont les facteurs naturels sont différents. Il s'agit par exemple de terres fertiles ou de gisements miniers riches dans la première entreprise, et de terres ou de gisements pauvres dans la seconde entreprise. Tandis que dans la première entreprise le produit brut s'élèvera par exemple à 200.000 francs pour un capital de 100.000 francs et pour 10 ouvriers, le produit brut de la seconde entreprise ne sera que de 100.000 francs pour le même capital et pour les mêmes ouvriers. Si on néglige les éléments non communs à ces deux entreprises, c'est-à-dire la différence de fertilité des terres cultivées ou la différence de richesse des gisements exploités, et qu'on ramène le produit brut de ces entreprises aux éléments communs, le travail et le capital, on obtiendra

une productivité moyenne double dans la première entreprise que dans la seconde. Cependant, puisqu'il s'agit dans les deux cas de la même branche de production, la productivité moyenne que l'on obtient devrait être la même dans les deux entreprises, cette productivité moyenne devant servir de base, d'après M. Manoïlesco, pour classer les différentes industries d'après l'opportunité qu'elles présentent au point de vue national.

Il est donc d'abord inexact, pour ce premier motif, d'affirmer comme l'écrit M. Manoïlesco, que « pour comparer la productivité de n'importe quelle branche industrielle ou agricole, il suffit de rapporter la valeur de sa production à la somme de travail humain et à la somme de capital que l'on y consacre ».

Il est évident, qu'il sera encore plus inexact pour comparer « la productivité de n'importe quelle branche industrielle ou agricole » « de rapporter la valeur de sa production à la somme de travail humain », et par surcroît, d'envisager ce travail humain au point de vue purement quantitatif. La chose est trop claire par elle-même pour avoir besoin de recourir à des exemples concrets, comme pour les éléments non communs car, il est manifeste que l'importance du produit brut d'une entreprise dépend non seulement de la quantité du travail mais encore de l'importance du capital qui collabore avec le travail et aussi de la qualité du travail qui collabore avec le capital.

Ainsi, par **une série de déductions purement verbales**, M. Manoïlesco voulant mesurer et comparer l'importance du produit brut dans les différentes branches de la production, est arrivé finalement, de déduction en déduction, à éliminer successivement les principaux facteurs dont dépend l'importance du produit brut, pour ne conserver que le moins important d'entre eux : le travail apprécié au point de vue purement quantitatif.

Pour que le dernier terme, de la série des déductions par lesquelles il est passé, pût servir de critérium pour interpréter les statistiques de la production, il faudrait non seulement que le point de départ de la série des déductions fût exact; mais encore, que les chaînons intermédiaires, qui relient les différents termes de la série des déductions jusqu'au dernier, le fussent aussi.

Or, nous venons de voir qu'aucun des chaînons intermédiaires n'était exact et que le raisonnement **était purement verbal et n'avait aucune base expérimentale**. De même qu'il ne suffit pas pour compa-

rer la productivité de n'importe quelle branche de la production de rapporter la valeur de sa production à la somme de travail humain et à la somme de capital qu'on y consacre, de même il ne suffit pas de rapporter à un seul de ces éléments communs envisagés au point de vue purement quantitatif : le travail, pour pouvoir classer et mesurer le produit brut des diverses branches de la production.

287. — M. Manoïlesco est tombé dans la même erreur que les théoriciens qui prétendent ramener la valeur au travail seul, et nous avons vu, à propos d'une déviation d'interprétation qu'avait suivie la théorie classique anglaise de l'échange international (1), les objections décisives que soulevait la mesure de la supériorité d'un pays dans la production d'une marchandise par le travail seul. Nous ne reviendrons pas sur ces critiques pour montrer que la production étant le résultat, non d'un seul facteur, mais de la combinaison de plusieurs facteurs dans une proportion très variable suivant les entreprises, vouloir rapporter ce résultat à un seul facteur, et par surcroît envisager encore cet unique facteur au point de vue purement quantitatif, c'était expliquer non pas le monde réel, mais un monde hypothétique et chimérique, c'était non pas faire de la théorie, mais tomber dans la pure fantaisie. Ainsi, cette simplification arbitraire du processus de la production a vicié la base de toutes les classifications que M. Manoïlesco a données des différentes industries.

288. — Pour s'en rendre compte d'une manière plus claire encore, il suffit de passer à la critique des formules qui, d'après M. Manoïlesco, traduiraient en langage mathématique « les critères susceptibles de pouvoir apprécier les industries humaines ».

Ce mode particulier de réfutation, du fondement même de la théorie de la productivité, ne fera que transposer sur le plan mathématique les observations auxquelles il a été renvoyé précédemment sur le plan économique et technique ; mais il aura l'avantage de **se placer sur le même terrain que M. Manoïlesco** s'est placé pour interpréter les statistiques de la productivité, et de montrer que **l'emploi des mathématiques** qui donne à une théorie une allure scientifique

(1) Voir *supra* nos 143 et suiv.

ne saurait par lui-même simplifier et quantifier ce qui, par nature, n'est pas susceptible d'être simplifié ni d'être quantifié.

Nous allons donc, envisager la portée économique des formules, que M. Manoïlesco propose pour représenter la productivité, en commençant par les plus simples, c'est-à-dire par les formules : $\frac{P}{T}$ et $\frac{P}{C}$ (1), pour arriver ensuite à la critique de la formule plus complexe :

$$q = \frac{P}{\sqrt{TC}}.$$

La discussion relative aux formules simples constituera une première approximation de la réalité économique plus complexe. Dans cette première approximation nous supposons expressément que le capital et le travail sont employés toujours dans la même proportion dans le processus de la production, quelles que soient les modalités de leur emploi, c'est-à-dire que si, pour une entreprise quelconque, la quantité du travail devient 1, 2, 3 fois plus élevée, dans cette entreprise la quantité de capital devient aussi 1, 2, 3 fois plus élevée et vice versa.

Après avoir supposé que les variations de la quantité du travail et du capital sont concomitantes dans la production, nous introduisons, dans la discussion de la formule synthétique que propose M. Manoïlesco, la complication primitivement écartée, et nous reviendrons ainsi dans les conditions de la production dans la vie réelle où non seulement les variations des quantités mais encore les variations de l'efficacité du travail et du capital ne sont liées entre elles par aucune relation définie.

289. — D'abord, les formules $\frac{P}{T}$ ou $\frac{P}{C}$ peuvent-elles permettre de classer les différentes branches de la production d'après leur productivité en supposant que les quantités de travail et de capital se trouvent employées dans les mêmes proportions dans toutes les entreprises ?

Pour que cette classification fût possible, il faudrait que la

(1) Rappelons que dans ces formules P désigne la production nette ou le produit brut ou le gain national, T le nombre de travailleurs et C le capital investi.

comparaison des rapports, fournis par l'application des formules $\frac{P}{T}$ ou $\frac{P}{C}$ aux diverses entreprises d'un même pays ou de pays différents, fournissent des résultats comparables, car **on ne peut comparer que des choses semblables**. Dans les conditions supposées, que l'on considère les productions nettes, soit par rapport au nombre de travailleurs T , soit par rapport au capital investi C , pour que la production nette d'une unité de travail d'une branche puisse être comparée, dans le même pays ou dans un autre pays, à la production nette d'une unité de travail d'une autre branche de la production, même lorsque cette production nette est exprimée en unités de monnaie de même valeur, il faut que toutes les branches qu'on peut avoir à comparer ne comprennent que des entreprises **identiques**, il faut que la structure et l'organisation technique, c'est-à-dire les diverses formes de travail (durée, intensité, qualité etc.) et de capitaux (fixes et circulants, installations, outillage, etc.), ainsi que les méthodes suivant lesquelles ces formes de travail et de capital sont agencées, soient exactement les mêmes dans toutes les entreprises, non seulement dans une même branche de la production, mais encore, dans les autres branches de la production, et cela non seulement dans un pays mais encore dans tous les pays.

En effet, si les entreprises ne sont pas identiques dans tous les pays, soit parce que dans les unes la journée du travail est plus longue, soit parce que dans d'autres l'intensité du travail est plus élevée, soit parce que dans des troisièmes le travail est plus habile, soit encore parce que le travail et le capital sont organisés d'une manière différente, les rapports $\frac{P}{T}$ et $\frac{P}{C}$, entre la production nette des différentes entreprises et le nombre des agents de la production ou le montant du capital de chacune d'elles, seront sans doute exprimés en mêmes unités de monnaie, mais les nombres qui exprimeront la quantité des unités de monnaie se rapporteront, pour un même facteur de la production, travail ou capital, à l'**unité variable** de ce facteur de la production. Pour une entreprise, le rapport exprimera en dollars la productivité d'un ouvrier qualifié. Pour une autre entreprise, le même rapport exprimera aussi en dollars la productivité d'un manœuvre. Pour une troisième entreprise, le rapport en dollars exprimera le travail d'un ouvrier qualifié mais avec une

méthode d'organisation du travail défectueuse. Pour une quatrième entreprise, ce sera celle d'un technicien avec une méthode d'organisation de travail à grand rendement. Bien que la productivité de ces quatre entreprises rapportée à l'unité de producteur soit exprimée en dollars, la comparaison de ces rapports ne permettra pas de classer les différentes branches de la production auxquelles ces entreprises appartiennent, d'après la productivité de ces branches, **pour la raison bien simple, qu'on ignore si la variation du produit brut provient de la nature de la branche elle-même ou de la variation de l'efficacité de travail qui est différente dans les quatre entreprises.** Pour que la comparaison soit possible, il faudrait connaître la relation qui existe entre l'efficacité de la journée du travail dans les quatre entreprises considérées : savoir par exemple, que l'efficacité d'une journée d'un ouvrier qualifié équivaut à celle de deux journées de manœuvres. Or, on ne connaît pas, par hypothèse, la relation qui existe entre l'efficacité d'une journée de travail suivant la forme des entreprises, et il est facile de montrer, que les relations existant entre ces différentes unités ne peuvent pas être déterminées mathématiquement.

En effet, dans des conditions supposées de la production, la productivité globale d'une entreprise par rapport au travail ou au capital peut être exprimée dans une équation qui contiendrait, comme première inconnue, la productivité propre à la branche de la production à laquelle appartient l'entreprise considérée, et comme seconde inconnue, la productivité de l'agent par rapport auquel on se propose de ramener la productivité de cette branche.

Comme **l'expérience montre** qu'il n'y a pas d'entreprise absolument identique au point de vue qualité de travail, organisation du travail et du capital, surtout dans deux branches différentes de la production, cette dernière inconnue serait différente pour chaque entreprise ; de telle sorte, qu'on aurait **deux fois plus** d'inconnues que d'équations. Un système d'équation en algèbre n'étant déterminé, c'est-à-dire ne pouvant être résolu que si le nombre d'équations est égal au nombre des inconnues, on voit que même dans les conditions très simplifiées de l'hypothèse envisagée, où les variations de quantité de travail et de capital seraient proportionnelles dans toutes les entreprises, il est impossible mathématiquement de ramener la productivité d'une branche de la production à l'unité de travail ou de capital.

M. Manoïlesco, qui a établi tous ses tableaux de la productivité en fonction de l'unité de travail, oublie complètement ce principe fondamental qu'on ne **peut pas comparer des choses variables afin de les classer, lorsque le terme de comparaison, qu'on choisit comme unité, est lui-même variable**. Il ne viendrait à l'idée de personne de vouloir comparer des longueurs en les mesurant avec un mètre extensible en caoutchouc, faisait remarquer un expert français (1) à la récente Conférence mondiale de Londres, lors des discussions relatives à la stabilisation de la monnaie dans les divers pays. C'est cependant, ce que M. Manoïlesco a fait en mesurant la productivité avec une unité abstraite. Ce faisant, il a été simplement amené à tourner dans un cercle vicieux. Les classifications qu'il a données, en les supposant correctes à tous les autres points de vue, et en supposant même que dans toutes les entreprises les quantités de travail employées sont proportionnelles aux quantités de capital, les classifications qu'il a dressées se trouvent, du fait de **l'élasticité de l'unité choisie, irrémédiablement viciées à la base**.

290. — Mais, dans les conditions réelles de la production, il s'en faut que les quantités de capital et de travail soient employées dans les mêmes proportions dans toutes les entreprises. En fait, cette **proportion est extrêmement variable**, non seulement d'une époque à l'autre, à la même époque, d'un pays à l'autre, et dans un même pays d'une branche de production à l'autre, mais encore, dans la même branche, d'entreprise à entreprise. M. Manoïlesco reconnaît lui-même que le rapport entre le nombre de travailleurs et le montant du capital investi est extrêmement variable d'une industrie à l'autre dans la même branche d'industrie selon l'époque, et dans la même entreprise selon les agencements et les méthodes techniques de cette entreprise (2). Pour tenir compte de ces variations et afin de comparer la productivité des diverses industries, il propose de les classer d'après la formule : $q = \frac{P}{\sqrt{TC}}$.

Il s'applique d'abord à démontrer, en se basant sur un théorème (3) d'algèbre élémentaire, que la formule qu'il propose est

(1) M. le P^r Rist.

(2) Voir *op. cit.*, p. 41 en note.

(3) Ce théorème est le suivant : toute relation homogène reste vraie quand on y remplace les lettres par des valeurs proportionnelles et réciproquement.

homogène lorsque toutes les entreprises considérées sont identiques.

On est surpris de voir M. Manoïlesco insister sur l'homogénéité d'une formule afin de lui conférer un lustre scientifique (1), lorsque quelques lignes après, il reconnaît formellement que la **condition** requise (**l'identité** des entreprises) pour que cette homogénéité existe, n'est **jamais remplie dans les conditions réelles** de la production pour les raisons précitées.

On l'est plus encore lorsqu'il écrit : « Malgré la structure distincte des différentes industries comprises dans un groupe, il n'en reste pas moins la possibilité de trouver un coefficient moyen de qualité et de spéculer sur sa parfaite signification économique (1). »

Nous avons montré qu'on ne pouvait pas le faire, lorsque les quantités de capital et de travail dans la production variaient proportionnellement dans toutes les entreprises. A plus forte raison, on ne peut pas le faire, lorsqu'on introduit une complication de plus : l'indépendance complète de la variation du nombre de travailleurs par rapport au montant du capital et vice versa.

Aussi, on est stupéfait de la désinvolture, désinvolture inconsciente et de bonne foi s'entend, mais de la désinvolture tout de même, avec laquelle les phénomènes économiques les plus complexes sont interprétés par les mathématiques lorsqu'on lit qu' « au point de vue de l'interprétation mathématique, il suffit d'exprimer les grandeurs

(1) M. Manoïlesco semble confondre deux choses pourtant bien distinctes : la valeur en elle-même d'une formule mathématique et l'application qui en est faite. Ainsi, au sujet de la formule ci-dessus, il écrit en note, p. 40, *op. cit.* : « Une formule comme celle-ci, pour être une formule scientifique, doit être — ce que l'on appelle en mathématiques et en physique — une formule homogène. »

Ce n'est pas cependant, parce qu'une formule est homogène au point de vue mathématique, qu'elle sera scientifique au point de vue économique. A ce dernier point de vue, il s'agit seulement de savoir si le phénomène qu'elle doit représenter est par nature représentable mathématiquement par une formule homogène. Or précisément, la condition essentielle pour qu'il le soit — l'homogénéité des entreprises — n'existe pas dans la réalité. On ne voit pas comment les considérations mathématiques sur l'homogénéité pourraient changer un fait économique.

Dans l'article cité de la R. E. P., M. le P^r Aftalion fait remarquer très justement que « les comparaisons numériques de la productivité globale sont malaisées à cause des changements dans les proportions où se combinent les divers agents de la production. Si, écrit-il, pour une même quantité de terre, de travail, mais une quantité double de capital, le rendement a triplé, on ne peut mesurer l'importance de l'accroissement de la productivité globale, car si l'un des termes du rapport, le rendement a triplé, on ne peut mesurer la variation survenue dans l'autre terme qui se compose d'éléments hétérogènes n'ayant pas de commune mesure et ne pouvant être additionnés » (p. 150).

(2) et *Op. cit.*, note de la page 41.

de cette formule, pour n'importe quel pays, toujours dans les mêmes unités, c'est-à-dire la production nette P et le capital C en dollars (et en dollars de la même époque) (1) » pour que les résultats fournis par la formule $q = \frac{P}{\sqrt{TC}}$ soient comparables pour n'importe quel pays.

Nous avons insisté, lors de la première approximation, pour montrer que cette condition n'était pas suffisante parce que l'unité réelle pour mesurer la productivité n'est pas le dollar, mais la productivité de l'unité de travail ou de l'unité de capital, et c'est précisément parce que la productivité de l'unité de travail ou de l'unité de capital varie d'entreprise à entreprise que toute mesure de la productivité est impossible même dans les conditions simplifiées de la première approximation.

291. — La substitution, de la formule : $q = \frac{P}{\sqrt{TC}}$ aux formules $\frac{P}{C}$ ou $\frac{P}{T}$, laisse subsister toutes les difficultés et toutes les impossibilités déjà signalées ; elle permet **seulement** de tenir compte du nombre de travailleurs et du montant du capital lorsque ces variations sont **inversement proportionnelles**.

Voici un exemple concret qui fixera les idées sur ce point.

Soit une entreprise dont le montant global de la production nette annuelle est de 2.000 dollars qui occupe 10 ouvriers et a un capital de 1.000 dollars. En appliquant la formule qui tient compte à la fois de la productivité du capital et du travail on obtient en remplaçant les lettres par leur valeur :

$$q = \frac{10.000}{\sqrt{10 \times 1.000}} = \frac{10.000}{\sqrt{10.000}} = \frac{10.000}{100} = 100.$$

Si l'on suppose que la production nette de l'entreprise ne change pas lorsqu'on double, triple ou quadruple le capital et qu'on occupe la moitié ou le 1/3 ou le 1/4 des ouvriers, la formule ci-dessus permettra de trouver le même coefficient de qualité à la branche de production à laquelle cette entreprise appartient.

(1) *Op. cit.*, note de la page 41.

On a en effet, en supposant le capital de 2.000 dollars et le nombre d'ouvriers de 5 :

$$q = \frac{10.000}{\sqrt{5 \times 2.000}} = \frac{10.000}{\sqrt{10.000}} = \frac{10.000}{100} = 100.$$

Mais, si on ne suppose pas qu'il existe entre les variations du nombre d'ouvriers et le montant du capital une variation inversement proportionnelle, l'application de cette formule aux diverses entreprises d'une même branche ne donnera pas le **même coefficient** pour toutes ces entreprises et ne permettra pas, comme le soutient M. Manoïlesco, de caractériser la productivité de cette branche.

Comme dans les conditions réelles de la production les variations du nombre d'ouvriers et du montant du capital sont loin d'être inversement proportionnelles, la formule synthétique : $q = \frac{P}{\sqrt{TC}}$ ne peut pas donner des résultats plus satisfaisants que l'emploi des formules simples : $\frac{P}{T}$ ou $\frac{P}{C}$.

292. — M. Manoïlesco lui-même s'en est rendu compte. Il convient « que cette formule contient quelque chose d'arbitraire par le fait que, dans le module $\sqrt{TC}$, l'importance accordée au capital est tout à fait égale à l'importance donnée au travail (1) ».

Il propose de substituer au module précédent un module de la forme suivante :

« $\sqrt[3]{T^2} \times \sqrt{C}$ ou en général $T^x C^y$ où l'exponent fractionnaire x est plus grand que l'exponent fractionnaire y (2). »

Cette manière de poser le problème, en plaçant l'inconnue dans l'exposant de l'équation, ne fait faire aucun pas vers la solution puisque, comme nous l'avons vu, quelle que soit la manière qu'on s'y prenne, le nombre d'équations que l'on peut obtenir est inférieur au nombre d'inconnues, et lorsqu'il en est ainsi, on sait qu'un système d'équations ne peut pas être résolu.

Au surplus, la meilleure preuve que les formules compliquées que M. Manoïlesco propose ne peuvent être d'aucune utilité en la matière, c'est qu'il ne les a lui-même appliquées nulle part.

(1) *Op. cit.*, voir note, p. 177.

(2) *Op. cit.*, voir note p. 177.

Comme nous l'avons indiqué, il s'est borné à dresser des tableaux et des échelles de productivité, dans les divers pays, en appliquant la formule simple $\frac{P}{T}$. Ce n'est qu'en agriculture qu'il a fait en même temps une timide application de la formule $\frac{P}{C}$ pour opposer l'agriculture à l'industrie considérée dans son ensemble.

C'est cependant sur les résultats de l'application de ces formules **économiquement** fausses qu'il a édifié toute la théorie de la productivité.

293. — **Le critérium**, qui lui a servi à interpréter les statistiques de la production, **ne reposant dans la réalité sur aucune base solide et étant une pure construction de l'esprit**, les conclusions que M. Manoïlesco a déduites de ces statistiques présentent le même caractère.

De telle sorte que, le fondement de la théorie de la productivité n'est pas, comme le laisserait croire à première vue l'aspect de cette théorie, un fondement à base de statistiques, mais un **fondement purement déductif et spéculatif** qui, loin de permettre d'interpréter fidèlement les résultats des statistiques de la productivité, est au contraire en contradiction flagrante avec ces statistiques lorsque, pour interpréter ces dernières, on se place dans le régime de liberté de travail et de libre concurrence qui est celui dans lequel M. Manoïlesco a voulu se placer.

§ 2. — *La classification des industries d'après leur productivité et le régime de libre concurrence*

294. — Le cadre dans lequel M. Manoïlesco établit une classification des industries d'après le produit brut ramené à l'unité de travail est celui de la **libre concurrence**.

Une des premières vérifications qui s'imposent pour reconnaître, a priori, si le critérium choisi pour comparer les industries est, comme l'indique M. Manoïlesco, « un moyen sûr et logique de mesurer la productivité de chaque genre d'activité économique », est de rechercher si les résultats qu'il a obtenus ne sont pas en contradiction avec les lois économiques fondamentales sur lesquelles est assise toute la structure de l'économie actuelle, et en particulier, s'ils ne sont pas en

contradiction avec la loi de l'offre et de la demande qui règle toute la vie économique.

Dans les tableaux, où M. Manoïlesco indique la productivité en dollars par tête d'ouvrier dans les diverses industries des différents pays, on remarque des écarts énormes entre les divers groupes d'industries ou les diverses spécialités industrielles, et nous savons que **c'est sur ces différences de productivité que M. Manoïlesco fonde toute sa théorie de l'échange international et du protectionnisme.**

Ainsi, par exemple, dans le tableau A (1), il indique qu'aux États-Unis la productivité par ouvrier dans l'industrie chimique est de 3.430 dollars, alors que dans l'industrie des ateliers de réparations du matériel roulant de chemin de fer elle n'est que de 800 dollars, que dans le même pays cette productivité est de 8.300 dollars par ouvrier dans l'industrie des sirops aromatiques, alors qu'elle n'est que de 645 dollars dans l'industrie du coton.

295. — L'écart énorme entre les premiers chiffres et les seconds amène naturellement à se poser une question fort importante : comment une telle différence de productivité peut-elle exister dans un même pays ?

On peut penser, qu'il est après tout possible, que l'échange international engendre, comme le pense M. Manoïlesco, une exploitation invisible de certains pays par d'autres. Mais comment admettre par exemple que dans le même pays il y ait exploitation des producteurs de tissus de coton par les producteurs des sirops aromatiques ?

Si le critérium choisi par M. Manoïlesco, pour apprécier la productivité, est exact, on se trouve donc en présence d'une exploitation d'un genre nouveau qui aurait sa source, non pas dans l'échange international, comme le suppose M. Manoïlesco, mais aussi dans l'échange qui a lieu à l'intérieur d'un pays, genre d'exploitation que Karl Marx n'a pas révélé et qui paraît être autrement important que celui des salariés par les patrons. En Amérique par exemple, les producteurs de sirops aromatiques recevraient en moyenne **douze fois** ce que reçoivent les producteurs de coton !

Il ne faut pas en effet, se méprendre sur la portée de l'interprétation que M. Manoïlesco donne aux statistiques de la production

(1) *Op. cit.*, p. 42-44.

qu'il utilise, pour prouver que l'échange international aboutit à l'exploitation de certains pays par d'autres pays et, notamment, à l'exploitation des pays agricoles par les pays industriels. Si cette exploitation existe réellement entre pays, il en est une autre qui doit exister **nécessairement** à l'intérieur d'un même pays entre les différentes catégories de producteurs : une exploitation des producteurs appartenant aux industries à basse productivité, comme celle des producteurs de tissus de coton, par les producteurs appartenant aux industries à haute productivité, comme celle des sirops aromatiques.

Il faut faire bien attention, que les grandes différences de productivité entre industries, c'est-à-dire la production nette annuelle qui revient à chaque unité de producteur de chaque industrie, différences sur lesquelles sont établies la théorie nouvelle de l'échange international et du protectionnisme, n'ont pas été constatées dans l'économie internationale mais bien dans l'**économie nationale** (1).

Lorsque M. Manoïlesco dans les tableaux *E* et *F* (2) veut établir d'une manière générale la productivité beaucoup plus basse de l'agriculture par rapport aux autres branches de l'activité économique, il **totalise** les statistiques établissant cette différence de productivité **pour chacun** des vingt-trois principaux pays.

Donc, si l'échange international peut être dans certains cas une forme déguisée de l'exploitation et de la domination de certains peuples par d'autres, de **la manière même** suivant laquelle on établit cette iniquité, il résulte que la source de cette iniquité ne réside pas dans l'échange international, mais dans l'échange à l'intérieur d'un pays.

296. — De telle sorte que, lorsque M. Manoïlesco se propose de redresser cette iniquité par la protection des industries à forte productivité, il est illogique avec les prémisses de son raisonnement. Ce n'est pas en se protégeant contre les conséquences d'un mal qu'on agit efficacement contre ce mal : on peut le détourner ou le renvoyer sur les voisins mais non le supprimer. Pour empêcher le mal de naître il faut s'attacher à la source même du mal, il faut remonter à sa racine afin de l'extirper. Ce n'est donc pas l'échange international qu'il faudrait supprimer, mais bien tout échange à l'intérieur d'un

(1) Voir les tableaux *A* et *D* déjà cités, *op. cit.*, p. 42-47.

(2) *Op. cit.*, voir p. 68.

pays ; et cependant on a vu que l'échange par le fait même de son existence ne pouvait pas léser l'un des coéchangistes !

Après avoir insisté à maintes reprises dans son ouvrage sur l'aide que le capital apportait au travail sous forme d'outillage, d'installation mécanique pour lui permettre de réaliser une plus haute productivité, après avoir affirmé, comme préambule de sa théorie, que « les plus grandes erreurs de l'économie politique sont dues à la méconnaissance de l'importance de la qualité du travail » (1), après avoir fait remarquer qu'un des précurseurs de la théorie de la productivité, M. Hecht, n'avait pas assez insisté sur la « différence fonctionnelle due au cadre où l'on met les travailleurs et aux machines qu'on leur fait conduire (2) », après une longue série de déductions et de savantes dissertations sur la meilleure méthode pour apprécier la productivité, M. Manoïlesco, en rapportant ainsi le gain national de chaque branche de la production au travail envisagé au point de vue purement quantitatif, a arrêté son choix sur un critérium qui néglige non seulement l'action des facteurs de la production autres que le travail dans l'efficacité de cette dernière, mais qui néglige encore complètement la qualité du travail et le cadre où il s'exerce !

Les conséquences absurdes auxquelles conduisent les prémisses sur lesquelles se base M. Manoïlesco pour édifier sa conception de l'échange international montrent que le critérium qu'il a choisi est faux.

297. — La conclusion, à laquelle on arrive ainsi en développant les fondements de la théorie de la productivité dans sa structure logique, est confirmée lorsqu'on confronte les conséquences que M. Manoïlesco déduit de ces fondements avec les résultats que doit donner le fonctionnement du mécanisme régulateur qui gouverne les prix dans un régime de libre concurrence.

Nous avons vu dans la première partie, qu'en raison de l'immobilité relative de certains facteurs de la production de pays à pays, et notamment des personnes, le taux de rémunération des salaires et des profits pouvait être inégal d'un pays à l'autre. Nous avons reconnu aussi, pour la même raison, qu'une inégalité du taux des

(1) *Op. cit.*, p. 24.

(2) Voir *op. cit.*, note 1, p. 24.

salaires et des profits pouvait exister entre les diverses régions d'un même pays. Mais là où les industries sont situées côte à côte, dans la même ville par exemple, il doit se produire à la longue, en vertu de la concurrence, à égalité de durée, d'intensité, de pénibilité du travail, de risques du capital, etc., un nivellement à peu près parfait dans la rémunération de tous les facteurs de la production : travail, capital, etc. Or, comme une fabrique de sirops aromatiques peut se trouver à côté d'une manufacture de tissus de coton, comment expliquer alors que la nouvelle industrie soit 12 fois environ plus avantageuse que la seconde ? Comment expliquer que les entrepreneurs, les ouvriers, les capitaux ne se portent pas alors de l'industrie la moins productive, celle des tissus de coton, vers celle à haute productivité, celle des sirops aromatiques ? Comment expliquer que le mécanisme des prix ne puisse pas, dans ces conditions, niveler le taux des profits, des salaires, des intérêts payés par les industries voisines ?

A cette question **essentielle**, il n'y a que deux réponses possibles : ou la rémunération des facteurs de la production et les prix des produits fabriqués sont soumis à un régime de monopole de droit ou de fait, mais non à celui de la libre concurrence ;

ou bien le critérium choisi par M. Manoïlesco pour **mesurer** la production nette d'une industrie et apprécier si elle est avantageuse pour le pays considéré dans son ensemble ne vaut rien, car on a vu que la première notion de « production nette » ou de gain national pouvait servir à apprécier cette opportunité au point de vue national.

Comme M. Manoïlesco ne dit nulle part que la rémunération des facteurs de la production ni les prix des produits des marchandises sont soumis aux lois de monopole — au surplus il ne suffirait pas de l'affirmer il faudrait encore le démontrer —, comme il reconnaît lui-même formellement l'action niveleuse du mécanisme des prix (1), la première hypothèse doit être écartée et on est alors forcé d'admettre la seconde.

Ainsi, en confrontant les résultats obtenus par M. Manoïlesco avec ceux que donnent le fonctionnement des lois qui régissent toute l'activité économique on aboutit encore à cette conclusion

(1) Voir *op. cit.*, p. 204.

que le critérium qu'il propose pour apprécier et comparer la productivité des diverses branches de la production ne peut convenir pour cette fin.

298. — A un moment, au cours de l'exposé de sa théorie, M. Manoïlesco a été amené à confronter les conséquences qu'il tirait de sa théorie avec celles qui découlent du fonctionnement même de la concurrence. C'est lorsqu'il a envisagé quels seraient les effets de la concurrence lorsque, suivant les recommandations de sa théorie, toutes les nations « et tous les pays se mettraient à produire, grâce aux droits protecteurs, des produits industriels de plus en plus fins, comportant un degré de productivité de plus en plus haut ».

Il est obligé alors de reconnaître que ce jour-là, les prix des produits industriels vont baisser par rapport aux prix des autres produits et services mais spécialement par rapport aux prix des produits agricoles et des matières premières (1).

Comme on l'a vu (2), il envisage cette action de la concurrence seulement dans l'avenir, alors qu'elle s'exerce chaque jour. De plus, il considère cette action comme limitée alors, qu'entre diverses industries, si la concurrence existe, le transfert d'une industrie à l'autre ou l'affectation vers une industrie des moyens nouveaux de production ne cesse que lorsqu'il y a égalité de rémunération, compte tenu de l'inégalité des risques et de toutes les différences qualitatives que comportent la diversité des industries et la diversité des entreprises dans les mêmes industries.

Bien que M. Manoïlesco envisage très rapidement (3) les effets de la concurrence sur les variations de la productivité telle qu'il la mesure — il y consacre à peine 4 pages sur un volume de 370 pages, alors que dans l'introduction théorique il avait annoncé (4) que dans une deuxième partie il étudierait la variabilité des prix des produits échangés par rapport à leur offre et à leur demande, variabilité qu'il avait négligé dans la première approximation — il ne peut répondre à une question embarrassante qu'il se pose à lui-même, qu'en chan-

(1) *Op. cit.*, p. 204.

(2) Voir *supra* n° 250.

(3) *Op. cit.*, voir p. 204-207. — Dans la conférence déjà citée *Une Nouvelle conception du Protectionnisme industriel*, M. Manoïlesco n'a pas même fait allusion à cette action possible de la concurrence sur les variations des prix et par suite sur les variations de la productivité.

(4) *Op. cit.*, voir p. 88.

geant radicalement, et sans s'en rendre compte, la conception qu'il avait défendue jusqu'alors.

On a vu (1) en effet que, pour réfuter les conclusions de la conception classique de la supériorité comparative dans l'échange international auxquelles Stuart Mill aboutissait dans l'échange drap anglais contre toile allemande, M. Manoïlesco s'était refusé à admettre qu'un échange, qui procurait à une nation plus de marchandises, plus de toile par exemple, que la production directe, n'était pas avantageux à un pays parce que « la toile n'était pas une monnaie absolue pour mesurer l'effort d'une nation » et parce que « en changeant d'unité de mesure on change les conclusions ».

Trente pages après il va écrire exactement le contraire de la manière suivante :

« Ici pourront dire nos critiques se met en évidence notre point le plus faible. En poursuivant la chimère de l'élévation continuelle sur l'échelle de la productivité et en stimulant tous les pays d'en faire autant, nous ne pouvons aboutir qu'à une chute générale de la productivité industrielle. L'échelle sur laquelle nous montons tous à qui mieux mieux commencera à glisser elle-même en nous entraînant tous dans son mouvement descendant.

« Mais heureusement si les articles industriels baissent dans le monde, la productivité **absolue (mesurée en unités de marchandises)** de l'activité industrielle n'en reste pas moins la même, ou même elle augmente. Il n'y a que la productivité **relative** de l'industrie qui baisse par rapport à la productivité de l'agriculture.

« Mais ce phénomène nivelateur est un fait réjouissant qui signifie une évolution heureuse dans la vie de l'humanité (3). »

299. — Ainsi, lorsqu'il s'agissait de réfuter la théorie classique, M. Manoïlesco n'acceptait pas les quantités de marchandises comme terme de comparaison pour apprécier l'opportunité des deux méthodes qui permettent à un pays d'acquérir les biens, la méthode de production directe et l'acquisition par voie d'échange. Il écrivait que « la toile comme le drap est faite de travail et que ce n'est qu'en réduisant les deux marchandises, drap et toile, à cette unité commune

(1) Voir *supra* n° 254.

(2) *Op. cit.*, p. 205-206. (Nous avons souligné dans la citation seulement les mots : « **mesurer en unités de marchandises** » qui ne le sont pas par l'auteur).

qui est le travail, que l'on peut juger si produire plus de toile au lieu de produire plus de drap signifie en même temps une économie réelle de travail, ou ce qui est la même chose, une productivité plus grande du travail national (1) ».

Ici au contraire, on voit qu'il considère comme « un fait réjouissant », le maintien ou l'augmentation de la **productivité absolue mesurée en unités de marchandises**.

En réalité, comme le souligne la citation que nous venons de rappeler et dans laquelle il essaie de réfuter la conception classique de l'échange international à travers l'exemple de Stuart Mill, M. Manoïlesco pour interpréter les statistiques, en usant et en abusant d'une méthode purement déductive qui s'apparente davantage à la scolastique qu'à la dialectique, arrive, sans s'en rendre compte, à « prendre la paille des mots pour le grain des idées ». Il arrive à nier l'évidence et à confondre le moyen et la fin, la production et la consommation.

Il ne s'agit pas en effet, pour apprécier l'opportunité de l'échange international, de savoir si la toile est « une monnaie absolue pour mesurer l'effort d'une nation » ; il s'agit de savoir si par la méthode indirecte de l'échange, une nation peut se procurer des marchandises et les services qu'elle désire en **quantités plus fortes** que celles qu'elle pourrait obtenir par la production directe. Or, si elle veut consommer de la toile, et si en donnant du drap elle obtient par l'échange plus de toile qu'elle ne pourrait en produire directement avec les mêmes forces productives, il est évident que l'échange est avantageux au point de vue national.

M. Manoïlesco semble considérer le travail comme une **fin en soi**, alors que le travail n'est qu'un **moyen** pour produire des biens. Ce sont les biens eux-mêmes qui sont la fin, et plus la quantité de ces biens est forte, plus la somme d'utilités qu'ils représentent est grande. Il est du reste faux de rapporter la totalité de biens produits au travail seul, comme le fait M. Manoïlesco, puisque le travail n'est qu'un des moyens, parmi beaucoup d'autres, qui collaborent ensemble à la production des biens.

C'est précisément en se fondant sur cette idée fausse, que la production est **imputable au travail seul**, que M. Manoïlesco a pu

(1) *Op. cit.*, p. 171.

réfuter la conception classique de l'échange international. Il convient maintenant de reprendre les réfutations qu'il a données de la théorie classique, pour démontrer la fausseté de ces réfutations.

§ 3. — *La réfutation de la théorie classique de l'échange international et la théorie de la productivité*

300. — Dans l'interprétation qu'il a donnée de la théorie classique anglaise de l'échange international, M. Manoïlesco considère que, d'après cette théorie, à l'intérieur d'un pays, les produits s'échangent travail égal contre travail égal, le travail étant envisagé au point de vue purement quantitatif.

Nous n'avons pas besoin de revenir sur l'inexactitude de cette interprétation de la théorie classique et de rappeler que, si dans leur analyse les classiques anglais ont réduit les facteurs de la production à un seul : le travail, ces classiques n'ont pas voulu méconnaître par là, l'importance de la qualité du travail et l'influence du capital dans la productivité (1).

C'était seulement pour simplifier le raisonnement qu'ils avaient réduit le processus de la production à un seul facteur, le travail.

C'était aussi, pour n'avoir pas à se servir de la monnaie, dont le pouvoir d'achat varie de pays à pays en raison de l'immobilité des facteurs de la production de nation à nation, comme seul dénominateur capable de ramener à l'unité l'efficacité des divers facteurs hétérogènes de la production et d'établir une équivalence entre eux, qu'ils avaient éliminé la monnaie de leur analyse et pris comme commune mesure des forces productives un seul facteur de la production : le travail.

Nous avons vu que, si l'on supposait que le pouvoir d'acquisition de la monnaie était le même dans tous les pays avant l'ouverture des relations commerciales, rien ne s'opposait au choix de la monnaie pour comparer les efforts dans la production des marchandises des divers pays et pour calculer l'économie des forces dans l'analyse de l'échange international.

(1) La chose est certaine pour Stuart Mill et même pour Ricardo, bien que celui-ci admette la théorie de la valeur-travail. M. Manoïlesco dans une longue note (*op. cit.*, p. 104 et suiv.) cite les principaux passages des *Principes* de RICARDO où cet économiste a défini, quoique d'une manière confuse, comment il l'entendait que la valeur pouvait être réduite au travail. (Pour la théorie de la valeur chez Ricardo voir BIAUJEAUD Huguette, *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*. Thèse, Paris, Sirey, 1933.)

M. Manoïlesco, comme beaucoup d'économistes, a pris au pied de la lettre cette simplification introduite par les classiques anglais et s'en est servi comme base pour réfuter la théorie de l'échange international.

Toute la construction logique des classiques écrit M. Manoïlesco « repose sur une prémisse foncièrement fausse : **c'est l'hypothèse que les marchandises à l'intérieur d'un même pays s'échangent d'après la règle : travail égal contre travail égal** (1) ».

« **La grande faute de Ricardo est d'avoir considéré... qu'en Portugal ou en Angleterre on échange le drap contre le vin et le vin contre le drap de telle sorte que les quantités échangées contiennent la même quantité de travail** (2). »

« Mais loin de s'échanger entre elles seulement d'après la quantité de travail qu'elles contiennent, les marchandises s'échangent même à l'intérieur d'un même pays d'après la quantité de travail et d'après la productivité de ce travail (3). »

Nous savons comment l'introduction de la notion de productivité permet à M. Manoïlesco de retourner contre les classiques les arguments de leur démonstration.

En effet, écrit-il, si l'on suppose que la productivité du travail dans la fabrication du drap est le double, en Portugal que dans la culture de la vigne, « de telle sorte que le vin et le drap s'échangent dans de telles proportions que le travail d'un ouvrier dans le drap s'échange contre le travail de deux ouvriers dans le vin », les conclusions de la théorie classique changent et le Portugal, quoique bénéficiant d'un avantage comparatif de 33 % dans la production du vin, perd à l'échange parce que la productivité de la culture du vin est moitié moindre que celle de la fabrication du drap. C'est pour la même raison que l'échange est très avantageux au contraire à l'Angleterre.

301. — Si on accepte les prémisses du raisonnement qui permet à M. Manoïlesco de réfuter la théorie classique on doit admettre les conclusions.

Mais les prémisses de ce raisonnement sont-elles fondées, et est-il

(1) *Op. cit.*, p. 137.

(2) *Op. cit.*, p. 138.

(3) *Op. cit.*, p. 138.

vrai qu'à l'intérieur d'un même pays les marchandises s'échangent, comme le prétend M. Manoïlesco, d'après les quantités de travail et d'après la productivité de ce travail ?

M. Manoïlesco lorsqu'il introduit dans sa réfutation cette pré-misse renvoie au § 43 de son ouvrage ; ni dans ce paragraphe, ni nulle part dans son ouvrage, il n'a démontré que l'échange avait lieu sur les bases qu'il indique. Inconsciemment, il a donc glissé dans sa démonstration une prémisses tout à fait gratuite qui vicie à la base toute sa réfutation de la théorie classique et aussi sa conception de l'échange international.

M. Manoïlesco, dans la partie de son ouvrage consacrée à l'introduction théorique de sa doctrine, avait annoncé (3) que la méthode réaliste qu'il suivrait consistait à prendre les prix comme mesure de la valeur, du moins dans l'hypothèse où il se place d'abord et qui est celle, comme nous le savons, « d'un petit pays dont la production et le commerce n'influent pas les valeurs d'échange international ». Il avait fait remarquer que cette méthode présentait « l'avantage incommensurable d'éviter les écueils de la théorie de la valeur et de construire sa théorie sur une certaine définition de la valeur ».

Or, voilà qu'il fonde sans nous en avertir toute sa conception de l'échange sur une théorie de la valeur !

Car, dire que les biens s'échangent d'après les quantités de travail et d'après la productivité de ce travail, c'est bien élaborer une théorie de la valeur et même une théorie peu satisfaisante de la valeur.

En effet, nous avons vu que, pour M. Manoïlesco, la productivité c'était la production nette **ramenée à l'unité de travail envisagé au point de vue purement quantitatif**. Donc, dire que les produits s'échangent « d'après les quantités de travail et d'après la productivité de ce travail » c'est encore dire que les biens s'échangent travail égal contre travail égal.

Ainsi, l'introduction de la notion de productivité dans la théorie de l'échange conduit M. Manoïlesco à accepter, sans s'en rendre compte, la base de l'échange qu'il attribue faussement aux classiques et qu'il croyait rejeter, c'est-à-dire à affirmer que les biens s'échangent travail égal contre travail égal.

(3) *Op. cit.*, p. 89.

302. — Ce qu'il y a de plus piquant et de presque amusant dans le raisonnement qui le conduit sans qu'il s'en aperçoive, et sans que le lecteur averti s'aperçoive, à cette contradiction, c'est qu'avant d'affirmer que les marchandises s'échangent d'après les quantités de travail et d'après la productivité de ce travail — ce qui revient, nous avons vu d'après la définition qu'il donne de la productivité, à dire que les marchandises s'échangent travail égal contre travail égal — il s'inscrit énergiquement en faux contre cette base de l'échange et insiste sur le rôle de la qualité du travail et des autres facteurs de la production.

« La qualité du travail et les autres facteurs de la production, écrit-il, notamment le capital immobilisé par la production — influencent de telle sorte la productivité du travail humain que la valeur d'échange des différentes marchandises créées par l'unité de travail est extrêmement différente (1). »

On saisit ici sur le vif comment la définition qu'il a donnée de la productivité, lui fait attribuer les différences de production nette à la nature différente des branches de la production tout en lui permettant d'insister sur l'influence de la qualité du travail et des autres facteurs de la production dans la détermination du produit brut.

Le double sens qu'il attribue à la notion de productivité, qu'il envisage tantôt d'une manière absolue et comme synonyme de production nette ou de produit brut considéré dans son ensemble, et tantôt relativement à un seul facteur de la production, le travail envisagé au point de vue purement quantitatif, fait réaliser à M. Manoïlesco un prodige intellectuel qui est sans doute unique dans l'histoire des doctrines économiques : celui d'insister à chaque instant sur l'influence de la qualité du travail et sur l'importance du capital dans la productivité, de lui faire croire, et de faire croire aussi au lecteur, qu'il construit toute sa théorie sur la qualité du travail et l'accroissement de productivité que le capital apporte au travail, alors que réellement, il considère dans toute sa théorie que la productivité ne dépend que du travail envisagé au point de vue purement quantitatif et que les variations de productivité proviennent de la nature différente des industries.

(1) *Op. cit.*, p. 138.

Cette fausse imputation des différences de productivité présente une conséquence remarquable : c'est que M. Manoïlesco, dans toute sa théorie, **suppose implicitement** qu'un pays, pour qualifier le travail, peut lui adjoindre des quantités croissantes de capital, sans qu'il ait à faire des sacrifices spéciaux pour qualifier ce travail ou pour lui adjoindre des quantités croissantes de capital.

Si dans la réalité il ne coûtait rien aux individus ni aux nations pour qualifier le travail ou pour augmenter le capital qui collabore avec le travail, la théorie de la productivité, telle que l'expose M. Manoïlesco, pourrait se défendre et même s'étendre des nations aux individus. Il serait préférable aux individus, comme aux nations, de substituer aux activités les moins « productives », auxquelles ils se livrent, les activités les plus « productives », au sens spécial que M. Manoïlesco attache au terme « productivité ». **La difficulté malheureusement est de trouver le moyen de qualifier le travail et d'augmenter le capital sans que les nations, comme les individus, n'aient à consentir des sacrifices spéciaux ou à payer des rémunérations supplémentaires.**

303. — Si on abandonne le raisonnement purement verbal de M. Manoïlesco fondé sur la notion de productivité, pour comparer les quantités de marchandises qu'un pays peut obtenir par la méthode de production directe ou par la méthode indirecte d'acquisition par voie d'échange, comme on l'a fait au cours de l'analyse classique, on arrive à des conclusions bien différentes de celles auxquelles M. Manoïlesco aboutit.

Pour montrer que ce dernier n'a pas réussi à réfuter la théorie classique de l'échange international on pourrait se borner à un simple renvoi à l'analyse de l'échange international qui a été donnée dans la première partie. Il faut cependant insister encore sur ce point, et, en reprenant les exemples concrets d'échange international à l'aide desquels M. Manoïlesco a édifié sa conception, souligner exactement à quel moment il a oublié de prendre en considération l'influence de certains facteurs importants dans la détermination de la productivité.

La théorie de la productivité, comme nous venons de le remarquer, sous une apparence expérimentale et réaliste est en réalité une théorie à base essentiellement déductive qui par sa forme fuyante

est très difficile à suivre. De telle sorte que pour la réfuter, le meilleur moyen de la serrer le plus près possible est encore de l'envisager à travers des exemples concrets.

M. Manoïlesco a illustré sa théorie par deux exemples concrets d'échange que nous avons cités : ce sont l'échange blé roumain contre charbon étranger et l'échange des articles textiles contre les produits agricoles de Roumanie.

304. — Dans le **premier exemple**, on se rappelle comme M. Manoïlesco essaie de démontrer que la Roumanie, où le wagon de charbon coûtait 25 %, soit 1.500 lei de plus qu'à l'étranger avait intérêt cependant d'exploiter les mines du pays malgré la perte apparente de 1.500 lei que semble subir ce pays chaque fois qu'il produit un wagon de charbon au lieu de l'importer.

Avec quoi payons-nous le charbon importé se demande M. Manoïlesco ? Et il répond : Avec les produits que nous exportons, c'est-à-dire avec notre travail.

Or, comment mesure-t-on la productivité, demande-t-il encore ? On la mesure avec la valeur d'échange produite par chaque individu.

Or, en Roumanie, la productivité annuelle par producteur est au maximum de 30.000 lei. Donc « si nous produisons dans le pays du charbon qu'on produit cher » et qui coûte 750.000 lei les 100 wagons, « comme la capacité productive moyenne d'un ouvrier dans les mines est de 75.000 lei par an, cela signifie que pour produire 100 wagons de charbon dans le pays il faudrait pour cela le travail de 10 ouvriers pendant un an ».

« En argent il nous faudrait 600.000 lei pour acheter ces 100 wagons à l'étranger ; mais ces 600.000 lei nous les payons en blé ou en d'autres produits pour lesquels notre capacité productive moyenne est au maximum de 30.000 lei par ouvrier et par an, ce qui revient à dire qu'il faut le travail de 20 ouvriers pendant un an pour pouvoir produire ce blé et acquérir en échange ce même charbon que nous pourrions produire dans le pays avec le travail de seulement 10 ouvriers pendant un an (1). »

Le raisonnement de M. Manoïlesco est harmonieux et simple ; il est même trop simple.

Il suppose implicitement qu'une journée de travail dans la

(1) *Une Nouvelle conception du Protectionnisme industriel*, p. 19-20.

culture du blé ou dans l'extraction du charbon sont **interchangeables** (1). Si dans la réalité on pouvait ainsi affecter un ouvrier indistinctement à la production de n'importe quelle marchandise, il serait évidemment de l'intérêt des individus, comme de l'intérêt d'un pays, d'orienter le travail vers les industries à productivité élevée car, comme l'écrit M. Manoïlesco, « lorsque la productivité d'un agent dans la production est élevée dans un pays, le pays est heureux (2) ».

Mais alors une question se pose : si les individus pouvaient diriger leur activité vers n'importe quelle branche de la production pour quoi auraient-ils besoin de l'existence de droits protecteurs dans le pays pour choisir les branches de l'activité économique qui sont les plus productives ? A moins d'admettre qu'ils sont ennemis de leur propre intérêt, pourquoi au lieu de cultiver le blé n'extraieraient-ils pas du charbon, puisque au prix que M. Manoïlesco suppose que se vend le charbon en Roumanie et à la quantité de travail qu'il exige, sa production permettrait à un ouvrier de gagner 60.000 lei par an au lieu de n'en obtenir que 30.000 dans la culture du blé ?

Si les données du problème se posent de la manière que l'indique M. Manoïlesco, alors il n'est pas besoin d'établir des droits de douane aux frontières d'un pays pour que les nationaux augmentent la productivité moyenne dans le pays. L'État n'a qu'à indiquer aux individus leur véritable intérêt.

Au contraire, si le problème comporte d'autres données — et du fait que les producteurs continuent à produire du blé il est à se douter que d'autres données existent — alors la solution du problème que propose M. Manoïlesco devra aussi être modifiée.

Si par exemple, le travail du mineur est plus pénible que celui du cultivateur, il est possible que le cultivateur en gagnant deux fois moins s'estime plus heureux que le mineur qui gagne deux fois plus que lui. Si pour exploiter une mine, il faut investir et rémunérer plus de capitaux, courir plus de risques que pour cultiver le blé, il est possible qu'en fin de compte le mineur touche, à égalité de travail, comme le cultivateur.

Oui, va répondre M. Manoïlesco, cela est vrai au point de vue individuel, mais au point de vue national les intérêts qu'on paie au

(1) En se référant au texte original du raisonnement de M. Manoïlesco indiqué *supra* n° 245 on voit encore comment par un véritable tour de **prestidigitation verbale**, semblable à ceux décrits aux n°s 286 et 301, M. Manoïlesco substitue, au mode de paiement des importations par l'argent provenant des exportations, le mode de paiement par le **travail seul**.

(2) *Op. cit.*, p. 19.

capitaliste font aussi partie du produit brut, de la production nette, du gain national.

L'observation est juste. Il faut cependant en préciser la portée.

De deux choses l'une : ou les capitaux à rémunérer appartiennent à des étrangers, ou ces mêmes capitaux appartiennent à des nationaux.

Dans le premier cas comme dans le second, à l'exception des hypothèses que nous avons indiquées lors de la critique de la théorie classique et de la notion de production nette, et dans lesquelles les capitaux que la protection retient ou attire dans le pays augmentent l'efficacité du travail indigène, le produit brut, après en avoir déduit le montant des intérêts que les producteurs nationaux paieront aux capitalistes étrangers, lorsque ce capital aura été importé de l'étranger, ou après y avoir ajouté le montant des intérêts que les nationaux auraient pu obtenir s'ils avaient placé leurs capitaux à l'étranger, sera **inférieur**, comme l'on montré les économistes libéraux (1), à celui que le pays aurait pu obtenir si on avait laissé la production s'organiser librement et spontanément, du moins si l'on suppose, comme M. Manoïlesco le fait, que la concurrence est effective et loyale et que l'équilibre existe entre la production et la consommation.

Outre les différences possibles de qualité de travail et de risques, M. Manoïlesco oublie donc dans l'exemple qu'on vient d'examiner, de prendre en considération la rémunération qu'il convient d'attribuer au capital. S'il avait tenu compte de cette rémunération, il se serait aperçu que les avantages que retire la Roumanie de la culture du blé doivent être, dans les conditions envisagées, plus élevés que ceux que lui procurerait l'extraction du charbon.

305. — Dans le **second exemple** concret relatif à la protection de l'industrie textile en Roumanie, M. Manoïlesco semble tenir compte de la rémunération accordée au capital ; mais alors il oublie de prendre en considération un autre élément d'appréciation très important, celui de l'augmentation du coût de la vie consécutive à l'établissement des droits de douane qui permettront à l'industrie textile de se développer dans le pays.

Dans ce second exemple, on a vu en effet, que M. Manoïlesco fait allusion indirectement aux charges que le pays doit supporter du fait de la rémunération du capital nécessaire à la création de

(1) Voir *supra* n° 270.

l'industrie textile et qu'il écarte ces charges, en quelque sorte par prétérition, en montrant que le gain national que procure l'existence de cette industrie dans le pays est tellement élevé qu'il atteint 44 % du capital investi et que **« si la Roumanie n'avait pas d'industrie textile elle perdrait en deux ans autant qu'il lui faudrait pour créer tout l'outillage nécessaire à cette industrie (1) »**.

Comme on le voit, M. Manoïlesco oublie ici de comparer au gain en argent que semble procurer au pays l'existence de l'industrie textile, **les charges que supportent, sous forme d'augmentation de prix, les consommateurs roumains** lorsqu'ils achètent les articles de l'industrie textile indigène au lieu d'acheter meilleur marché les articles étrangers.

Si l'on remarque **l'énormité** de ces charges du fait qu'elles sont égales au produit du nombre total des articles vendus dans le pays par l'élévation moyenne du prix de vente par unité, c'est-à-dire qu'elles représentent un certain pourcentage du chiffre d'affaires total de tous les articles textiles produits en Roumanie, et si l'on fait toutes les compensations, il arrivera que l'opération, au lieu de se présenter comme très avantageuse pour le pays, sera en réalité désastreuse.

Il est inexact de dire que M. Manoïlesco ait complètement oublié ailleurs, dans l'exposé de sa théorie, l'influence que « la cherté des produits protégés à l'intérieur d'un pays » peut exercer sur la détermination de l'opportunité de l'échange international. Il s'en est occupé tout à fait à la fin de son ouvrage dans un appendice.

Il considère que cet aspect de la question est secondaire parce que la diminution de la puissance d'achat qui provient de la cherté intérieure, consécutive à l'établissement des droits de douane, est bien inférieure à « l'augmentation de la puissance d'achat causée par l'augmentation du revenu national qu'entraîne l'industrialisation progressive d'un pays (2). »

Il pense que, lorsque les agents producteurs se déplacent d'une industrie à faible productivité vers une industrie protégée qui comporte une forte productivité, le pouvoir d'achat de ces agents, ainsi que le pouvoir d'achat de tous ceux qui en dehors de l'industrie

(1) *Op. cit.*, p. 231.

(2) *Op. cit.*, p. 368.

proprement dite en retirent indirectement des bénéfices, augmentent dans les mêmes proportions que la variation de la productivité qui résulte du changement d'orientation des forces productives du pays.

Il pense que l'augmentation du prix de la marchandise par la protection est généralement de l'ordre de 10 à 20 %, très rarement de 40 % ; il pense que cette « augmentation fait diminuer la consommation de la marchandise protégée dans une certaine proportion », « mais que cette diminution, qui n'affecte que les marchandises protégées, est loin » d'être comparable à l'augmentation de capacité d'achat de la nation résultant de l'accroissement de productivité (1).

La défense que M. Manoïlesco présente par avance aux objections décisives que soulève sa théorie n'est pas solide, car la balance qu'il essaie d'établir entre les diminutions et les augmentations de capacité d'achat des nationaux repose sur des bases fausses.

Pour certaines industries, celles qui d'après lui présentent une haute productivité et qu'il recommande de protéger, il ne tient pas compte, comme on l'a vu, de ce qui revient au capital et aux autres agents de la production dans le produit brut ramené à l'unité d'agent de la production. Il ne tient pas compte en second lieu, des différences de risques qui peuvent exister entre les différentes industries qu'il compare. Il ne tient pas compte, enfin et surtout, que le pourcentage moins élevé qui se réfère à l'augmentation de prix de la marchandise protégée porte sur une **base bien plus large** que celui qu'il indique en faveur de l'augmentation de capacité d'achat ayant pour origine la substitution des industries à faible productivité par les industries à forte productivité.

En effet, dans le second cas, le pourcentage doit être appliqué seulement à ce que M. Manoïlesco appelle la production nette, c'est-à-dire aux salaires, aux intérêts et aux profits, tandis que, dans le premier cas, le pourcentage porte sur toute la valeur brute, c'est-à-dire sur le chiffre d'affaires global de l'industrie considérée. Comme l'ordre de grandeur d'un produit de deux facteurs est fonction de la grandeur du multiplicande aussi bien que de celle du multiplicateur, pour comparer deux produits, comme c'est le cas dans l'espèce, il faut comparer aussi bien la grandeur du multiplicande que celle du

(1) *Op. cit.*, p. 369.

multiplicateur. Or, c'est ce que M. Manoïlesco oublie de faire dans la balance qu'il essaie d'établir entre les augmentations et les diminutions du pouvoir d'achat consécutives à la protection (1).

M. Manoïlesco n'a donc présenté nulle part une balance correctement établie entre les gains et les pertes, que les deux méthodes qui permettent à un pays d'obtenir les biens : la méthode de production directe et la méthode de production indirecte par voie d'échange, peuvent procurer ou faire subir à ce pays.

(1) La preuve, que la diminution de pouvoir d'achat consécutive à la protection est plus élevée que l'augmentation à laquelle se réfère M. Manoïlesco, se trouve au surplus dans le texte de cet auteur. Bien que ce dernier affirme que la comparaison des augmentations et des diminutions de capacité d'achat après l'établissement des droits de douane « conduit rapidement à des résultats catégoriques », il ne peut s'empêcher de reconnaître que « l'augmentation du prix de la marchandise par la protection fait diminuer la consommation (mesurée en quantité de marchandise) dans une certaine proportion » (*op. cit.*, p. 369). Si M. Manoïlesco, au lieu de se borner à comparer les pourcentages **apparents** des augmentations et des diminutions de capacité d'achat, avait recherché le sens économique profond de cette diminution de consommation consécutive à la protection, il se serait aperçu que la protection était défavorable au pays. En effet, si après la création des droits de douane la consommation des marchandises protégées diminue, c'est donc bien la preuve matérielle et indiscutable de la diminution du pouvoir d'achat de ceux qui les achetaient. Si après la protection, ces nationaux n'achètent qu'une quantité moindre de marchandises protégées, c'est donc que leurs revenus nominaux n'ont pas augmenté aussi vite que les prix des marchandises car, les désirs et les goûts étant supposés constants avant et après la protection, si après la protection, l'augmentation du pouvoir d'acquisition dépassait la diminution, comme le soutient M. Manoïlesco, alors les nationaux devraient acheter **au moins** autant de marchandises qu'avant la protection si la marchandise protégée était un article à demande inélastique, et plus de marchandises, s'il s'agissait d'un article à demande élastique.

Lorsqu'un pays abaisse les droits de douane, il peut arriver que l'augmentation de la consommation, en raison de la baisse des prix, des articles dégrévés fassent diminuer la consommation d'autres articles similaires dont les consommateurs étaient obligés de se contenter lorsque les premiers articles étaient trop chers. Mais, dans l'hypothèse d'une élévation du tarif, un tel déplacement de la consommation ne peut pas se produire, puisqu'alors la loi de substitution ne peut pas jouer comme dans le cas d'abaissement des droits. Donc, si la consommation diminue, c'est bien le signe certain que le pouvoir d'achat a aussi diminué. Pour qu'il en fût autrement, il faudrait supposer que le pouvoir d'achat a été transféré par la protection d'une catégorie de nationaux à une catégorie dont les besoins seraient différents. Outre que ce transfert de pouvoir d'achat par la protection, dans la mesure où il existe, constitue une injustice dans la répartition des richesses entre catégories de producteurs à l'intérieur du pays, sur laquelle les libre-échangistes ont souvent insisté et qu'il est très difficile de redresser, il faudrait encore prouver que l'augmentation de la capacité d'achat pour d'autres nationaux compense au moins la diminution de la capacité d'achat des anciens consommateurs de la marchandise protégée, ce que M. Manoïlesco n'établit pas. Du reste, dans les conditions simplifiées où il se place et qui, nous le savons, sont celles des classiques, on peut affirmer qu'il n'y a pas compensation puisque dans ces conditions la protection empêche, comme on l'a vu, la meilleure utilisation possible des forces productives du pays et ne fait que diminuer la somme des utilités qu'il pourrait obtenir par l'échange international.

Au surplus, il faut noter encore que ce transfert de pouvoir d'achat d'une catégorie à l'autre des consommateurs nationaux ne peut pas pratiquement se produire dans l'application du système protecteur de M. Manoïlesco qui, il ne faut pas l'oublier, vise les marchan-

Comme nous l'avons vu, cette balance dans certains cas déterminés peut être favorable à la méthode de production directe, mais ce n'est pas alors sur la notion de productivité ramenée à l'unité de producteur qu'il faut se baser pour l'établir.

306. — La critique directe des exemples concrets que M. Manoïlesco a présentés comme réfutant la conception classique de l'échange international, et comme illustrant en même temps sa propre conception de cet échange, a permis de préciser comment dans sa démonstration l'introduction de la notion de productivité ramenée à l'unité de producteur lui a fait oublier les données essentielles du problème, c'est-à-dire la part du produit brut qui est imputable à la différence des risques, au travail qualifié et aux autres facteurs de la production et notamment au capital.

Pour ce qui concerne ce dernier facteur de la production, dont l'influence sur la productivité dans la technique moderne est de plus en plus grande, il est bien évident qu'à égalité de travail au point de vue qualitatif et quantitatif, plus l'importance de ce facteur augmente, plus la productivité globale augmente, de telle sorte, que la classification des industries ou des entreprises d'après cette productivité globale ramenée à l'unité de capital ne doit pas coïncider avec

disées dont la consommation est des plus étendues, comme le textile, et dont la demande n'est pas limitée seulement à une petite partie des consommateurs nationaux ; il ne faut pas oublier aussi que le protectionnisme de M. Manoïlesco doit porter, non pas sur une marchandise, comme ce dernier l'indique en le soulignant, lorsqu'il essaie d'établir la balance entre les augmentations et les diminutions de capacité d'achat (voir, *op. cit.*, p. 369), mais bien sur tous les articles industriels.

Dans son ensemble comme dans ses détails, l'argumentation de M. Manoïlesco tendant à établir une hiérarchie entre les branches de la production, lorsqu'on la serre d'un peu près, apparaît alors comme superficielle et fautive. Nous ne multiplierons plus donc à ce point de vue les critiques, bien qu'il fût possible de relever encore d'autres erreurs et d'autres contradictions. M. Manoïlesco lui-même, dans l'exposé de sa théorie, semble parfois manquer de foi dans les principes nouveaux dont il se fait l'éloquent apôtre. Il lui est arrivé de douter de la solidité, de la certitude et de la précision des principes qu'il a présentés d'abord comme très rigoureusement et très scientifiquement établis. Ainsi, nous avons vu (*supra* n° 263, en note) qu'il n'allait pas jusqu'à recommander — malgré que cette recommandation soit dans la stricte logique de son système — à un pays de subventionner les industries les plus productives lorsque ces industries devraient travailler pour l'exportation. Il avoue alors « qu'en pratique la perte subie par la vente au-dessous du prix normal est une perte visible et évaluable, tandis que le gain réalisé par l'élévation de productivité est plus difficilement saisissable et mesurable » (*op. cit.*, p. 242). Il avoue que dans ce cas, si la perte du pays « est concrète et positive », « on n'est pas aussi certain de pouvoir préciser d'une manière exacte le degré de productivité où il faudrait se réfugier, s'il fallait renoncer à la production d'une marchandise pour l'exportation » (*op. cit.*, p. 242). On est un peu surpris de voir apparaître ces hésitations dans la théorie de M. Manoïlesco après y avoir rencontré des principes catégoriques, précis, mathématiques.

la classification de la productivité ramenée à l'unité de travail.

M. Manoïlesco l'a du reste lui-même reconnu. Après avoir constaté que le critérium de la productivité du travail et le critérium de la production du capital coïncide pour l'agriculture et pour l'industrie considérée dans son ensemble, il écrit : « que pour les différenciations plus spéciales entre les différentes branches d'industries la coïncidence n'existe plus (1) ».

Cet **aveu** est à retenir car il renverse toutes les conséquences que M. Manoïlesco avait déduites de la classification des industries qu'il avait dressée d'après la productivité ramenée seulement à l'unité de producteur.

M. Manoïlesco essaie d'atténuer la portée de son aveu en proposant des classifications d'après un critérium qui tiendrait compte à la fois de l'influence du travail et du capital dans la productivité.

Nous avons montré précédemment que toutes les formules qu'on pouvait proposer à cet égard étaient inapplicables et en fait M. Manoïlesco ne les a jamais appliquées.

Il a seulement essayé de montrer que l'agriculture présente un avantage marqué par rapport à l'industrie dans son ensemble, lorsqu'on envisage la productivité de ces deux grandes branches de la production, soit par rapport à l'unité de travail, soit par rapport à l'unité de capital.

L'emploi d'un critérium nouveau, la productivité ramenée à l'unité de capital en même temps que l'emploi du critérium ancien de la productivité ramenée à l'unité de travail, en ce qui concerne l'opposition entre l'agriculture et l'industrie considérée dans son ensemble, nous amène à rechercher ce qu'il faut penser de cette opposition établie sur de nouvelles bases.

SECTION II. — LES MOTIFS SPÉCIAUX DES DIFFÉRENCES DE PRODUCTIVITÉ ENTRE L'AGRICULTURE ET L'INDUSTRIE

Sous-section I : **Motifs relatifs au capital.** § 1. *Inégalité de risques.* — § 2. *Méthode d'évaluation des capitaux lorsqu'on veut comparer au point de vue national la productivité de l'industrie et de l'agriculture en ramenant la productivité à l'unité de capital.* — Sous-section II : **Motifs relatifs au travail.** § 1. *Différence de pouvoir d'acquisition de la monnaie dans l'agriculture (à la campagne) et dans l'industrie (à la ville).* — § 2. *Erreurs com-*

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 177 en note.

mises par M. Manoïlesco dans la détermination de la production nette de l'industrie considérée dans son ensemble. — § 3. Différence de la qualité du travail dans l'agriculture et dans l'industrie.

307. — Nous venons de signaler que d'après l'interprétation des statistiques de la productivité par M. Manoïlesco, la divergence de classification entre la productivité des industries suivant que l'on ramène cette productivité à l'unité de capital ou à l'unité de travail n'existait pas lorsqu'on envisage d'une part l'industrie dans son ensemble et d'autre part l'agriculture.

Une des principales raisons qui expliquait les différences de productivité lorsqu'on rapporte seulement cette dernière à l'unité de producteur fait donc défaut, si l'on oppose l'agriculture à l'industrie en général, et la théorie de la productivité de M. Manoïlesco semble trouver dans les faits une confirmation sur un des points les plus essentiels puisque, le but même de cette théorie, est de justifier le protectionnisme industriel des pays agricoles arriérés.

La productivité de l'agriculture est-elle réellement moins élevée que la productivité de l'industrie considérée dans son ensemble ? C'est ce qu'il importe de rechercher attentivement en examinant comment on doit comparer au point de vue national la productivité de l'agriculture à celle de l'industrie, soit par rapport au capital, soit par rapport au travail.

SOUS-SECTION I. — MOTIFS RELATIFS AU CAPITAL

En ce qui concerne le capital, la basse productivité que M. Manoïlesco a trouvée à l'agriculture par rapport à l'industrie provient de ce qu'il n'a pas tenu compte de la différence des risques qui existent entre ces deux grandes branches de la production et surtout de ce qu'il a surestimé le capital agricole auquel doit être rapporté le produit brut de l'agriculture.

§ 1. — Les risques

308. — D'une manière générale les risques de l'ensemble des capitaux investis dans l'agriculture sont moins élevés que ceux des capitaux engagés dans l'industrie. La valeur de la terre présente une grande stabilité à travers le temps. Sans doute, une région peut se dépeupler et la terre perd alors de sa valeur. La concurrence que les régions lointaines plus fertiles font aux produits agricoles indigènes

peut encore diminuer la valeur de la terre dans tout un pays ou même dans tout un continent. C'est ce qui est arrivé en Europe à la fin du XIX^e siècle à la suite de la concurrence des produits agricoles du Nouveau Monde. Ces variations de valeur sont cependant rares, et lorsqu'elles se produisent, elles sont **lentes**.

Il n'en est pas de même des variations de valeur des capitaux investis dans l'industrie. Dans l'industrie les transformations sont **rapides**. L'évolution du progrès technique peut rendre dans quelques années désuet l'outillage le plus perfectionné et le plus moderne. Si l'on remarque que le volume de la production n'est pas limité par l'étendue des surfaces cultivées comme en agriculture, on s'aperçoit que la supériorité que possède à un moment donné une usine sur le marché peut lui être enlevée très rapidement par une autre usine de la même région, d'une autre région ou d'un autre pays jouissant d'un outillage et de méthodes de fabrication plus perfectionnés ou de conditions naturelles plus favorables.

Lorsqu'une usine s'installe dans une région on ne peut pas dire si elle pourra prendre racine et prospérer. Beaucoup d'industries ne peuvent se créer des débouchés d'une manière durable et font faillite.

En agriculture les débouchés sont moins instables. Si un entrepreneur agricole ne peut pas continuer une exploitation déficitaire, la terre n'en conserve pas moins pour le propriétaire presque la même valeur. Un autre cultivateur le remplacera. Quant au cheptel mort ou vif, les bestiaux, les instruments et machines agricoles, on peut les vendre ou les utiliser dans la même exploitation.

Rien de semblable dans l'industrie. L'outillage qui a nécessité des investissements considérables ne trouve presque toujours acquéreur qu'à des prix dérisoires. Les bâtiments eux-mêmes ne peuvent être utilisés souvent pour d'autres industries et sont abandonnés.

Le succès dans l'industrie est donc plus aléatoire qu'en agriculture et l'aléa pèse surtout sur le capital. Les ouvriers, les techniciens changent d'entreprises, mais le capital lorsque l'entreprise industrielle ne réussit pas est souvent presque complètement perdu. Si les chances de gain pour le capital sont beaucoup plus élevées dans l'industrie que dans l'agriculture, les chances de perte le sont aussi.

Dans la rémunération du capital dans l'industrie, il y a donc une part beaucoup plus forte que dans l'agriculture qui couvre le risque

de perte totale ou partielle, et qui joue le rôle de prime d'assurance.

Pour pouvoir donc comparer la rémunération du capital dans l'industrie et dans l'agriculture, il faudrait faire cette ventilation et ne pas comparer la rémunération brute comme le fait M. Manoïlesco. Cette appréciation du risque éventuel, les capitalistes le font au surplus à chaque instant lorsqu'ils effectuent les placements. S'ils se contentent d'un taux moins élevé dans les investissements immobiliers, c'est qu'ils savent par expérience que ces placements offrent une plus grande sécurité que les valeurs industrielles et surtout que les valeurs industrielles des entreprises nouvelles.

La différence de risques qu'encourt le capital dans l'agriculture et dans l'industrie rend donc complètement vaine toute comparaison de la productivité moyenne de l'unité de capital entre ces deux branches de la production. Au point de vue de la meilleure orientation nationale des forces productives d'un pays, point de vue auquel se place M. Manoïlesco, la distinction entre les capitaux investis et les capitaux à investir, va faire apparaître plus fausse encore la comparaison qu'il a établie entre l'industrie et l'agriculture.

§ 2. — Méthode d'évaluation des capitaux lorsqu'on veut comparer au point de vue national la productivité de l'industrie et de l'agriculture en la ramenant à l'unité de capital

309. — En agriculture, la **plus grande partie** du capital est constituée par la valeur du territoire du pays. Sans doute, le sol a été défriché, amélioré, des bâtiments d'habitation et d'exploitation ont été édifiés, des entreprises agricoles ont été équipées. Malgré toutes ces avances foncières, le montant de ce **capital très élevé ne doit pas être pris en considération** lorsqu'on veut comparer la productivité de l'agriculture avec celle d'une **industrie nouvelle**, comme se propose de le faire M. Manoïlesco.

En effet, comme dans l'industrie, mais plus encore que dans l'industrie, on ne peut pas changer l'affectation de tous les capitaux déjà investis dans l'agriculture sans s'exposer, sauf en ce qui concerne le cheptel, à une perte presque totale. De telle sorte que, la seule question qui se pose pour un pays agricole est celle de savoir, s'il est plus profitable pour ce pays d'investir dans l'agriculture les capitaux nouveaux, qu'il possède, ou qu'il peut se procurer à l'étranger, ou bien de créer avec ces capitaux une industrie nouvelle ou d'étendre les industries déjà existantes.

La solution de ce problème est variable suivant les pays et dépend de beaucoup de facteurs : fertilité du sol, disponibilité en terrains nouveaux, état des méthodes déjà pratiquées en agriculture, conditions naturelles plus ou moins favorables en ce qui concerne les industries, insuffisance ou surabondance de la main-d'œuvre, etc.

Pour un pays agricole comme la Roumanie où la terre est très fertile et les méthodes de culture rudimentaires, il est possible, et même probable, que l'investissement des capitaux dans l'agriculture permettrait d'obtenir au début des rendements tellement élevés — par rapport aux rendements antérieurs, les rendements en agriculture, lorsqu'on améliore les méthodes et les procédés de culture, avant de devenir décroissants sont au contraire rapidement croissants — qu'il soit plus avantageux pour le pays de se procurer les articles industriels par l'échange au lieu de les produire directement.

310. — On peut envisager d'autres aspects du problème, et se demander si les progrès des méthodes de production sont plus faciles à réaliser dans l'industrie que dans l'agriculture en raison de la routine qu'il faut vaincre dans cette dernière. On peut encore comparer les facilités respectives d'emprunt à l'étranger pour l'industrie et l'agriculture. Le paysan isolé ne trouvera pas à emprunter à l'étranger. Il faut que l'État ou une banque s'interposent comme intermédiaires et fassent un emprunt extérieur pour consentir ensuite des avances aux cultivateurs. Pour que les améliorations agricoles puissent profiter au pays, il faut aussi que ce dernier puisse écouler à l'étranger l'excédent de produits agricoles et le bétail à des prix rémunérateurs qui permettent aux agriculteurs de se procurer avantageusement par l'échange les articles industriels qui manquent dans le pays. Et ceci suppose notamment que l'équilibre entre la production et la consommation mondiale existe.

Tous ces aspects de la question sont très importants au point de vue pratique et peuvent constituer des arguments très puissants en faveur de la protection de l'industrie dans un pays. Mais il faut remarquer qu'ils ont été pour la plupart depuis longtemps indiqués par les auteurs protectionnistes, et surtout, qu'ils sont d'un autre ordre que ceux que M. Manoïlesco a voulu souligner. Ils sont fondés sur les imperfections que présente le fonctionnement de la concurrence et envisagent surtout les effets lointains du protectionnisme, tandis que M. Manoïlesco a voulu montrer au point de vue national la

supériorité de l'industrie sur l'agriculture en ce qui concerne les avantages directs et immédiats, en supposant, comme l'école classique, que la concurrence était dans tous les pays effective et loyale.

311. — Si l'on se place sur le terrain de discussion qu'a choisi M. Manoïlesco et si l'on recherche quelle est la branche de production qui à un moment déterminé, peut pour un pays donner immédiatement la plus forte production nette par unité de capital, si l'on suppose par ailleurs l'équilibre économique réalisé et la concurrence parfaite entre branches de la production, c'est **aux capitaux seuls non encore investis**, mais qui peuvent l'être, auxquels doit être ramenée la productivité des différentes branches vers lesquelles ils peuvent être dirigés.

Mais, comme seule est considérable dans un pays la masse des capitaux **déjà investis**, cette distinction fondamentale entre les capitaux à investir et les capitaux déjà investis bouleverse complètement les données statistiques telles que les présente M. Manoïlesco, surtout pour un pays qui possède des conditions naturelles favorables pour l'agriculture comme la Roumanie. Du reste, si à un moment donné, dans les conditions supposées, les capitaux s'investissent spontanément dans l'agriculture, c'est la preuve même, comme l'a montré l'école libérale, que la productivité de l'agriculture est plus élevée dans le pays que celle de l'industrie.

L'opposition entre l'industrie et l'agriculture que M. Manoïlesco établit entre la productivité au point de vue national de ces deux branches de la production par rapport au capital repose donc sur des bases fausses.

La même opposition n'est pas plus solidement établie lorsqu'on l'apprécie par rapport au travail.

SOUS-SECTION II. — MOTIFS RELATIFS AU TRAVAIL

En ce qui concerne le travail, les raisons qui expliquent les différences apparentes de productivité entre l'agriculture et l'industrie, peuvent être réparties en trois groupes suivant qu'elles se rapportent à la différence du pouvoir d'acquisition de la monnaie à la campagne et à la ville, ou à la détermination de la production nette qui est attribuée par M. Manoïlesco à l'industrie dans son ensemble, ou bien encore à la qualité de travail.

§ 1. — Différence de pouvoir d'acquisition

312. — Si les économistes classiques anglais, qui se sont occupés de la théorie du commerce international, ont eu raison de faire remarquer que la capacité d'achat de la monnaie varie de pays à pays, il ne faut pas oublier, qu'à l'intérieur d'un même pays, la monnaie présente aussi des différences de pouvoir d'acquisition suivant les régions et aussi suivant qu'il s'agit de la ville ou de la campagne ; en un mot suivant qu'il s'agit de l'industrie ou de l'agriculture.

Surtout dans les pays de petite propriété, les statistiques prouvent que les salaires des ouvriers agricoles sont moins élevés que ceux de l'industrie, que les profits du petit cultivateur sont moins élevés que ceux de l'artisan ou du petit commerçant.

Cependant il ne faut pas s'en tenir aux chiffres **nominaux**. Les salaires et les bénéfices **réels** doivent être seuls envisagés.

A la campagne, le coût de la vie est beaucoup moins élevé qu'à la ville. La différence est surtout sensible pour les loyers. D'autre part, le petit exploitant, dans la mesure où il vit sur sa production en consommant le lait, les légumes, les œufs, les boissons, etc., qu'il récolte, économise les bénéfices des intermédiaires qui s'interposent entre le producteur et le consommateur, bénéfices qui sont très élevés.

A la campagne, l'ouvrier agricole marié est presque toujours du reste un petit exploitant. La maison, qu'il loue ou dont il est propriétaire, comprend toujours un grand jardin, souvent même un champ et un pré. C'est le propriétaire voisin qui fait les labours. La femme et les enfants s'occupent des menus travaux, élèvent une ou deux vaches, des poules, des lapins, un cochon, etc. Les dépenses alimentaires qui représentent une grosse fraction du budget d'un ouvrier à la ville ne comptent presque pas à la campagne.

De ce fait, toute base de comparaisons entre les chiffres de la production nette de l'agriculture et de l'industrie se trouve faussée, si l'on s'en tient, comme le fait M. Manoïlesco, aux salaires et aux profits nominaux (1).

(1) Il faut remarquer au surplus, que le montant de la rémunération n'est pas la seule considération qui décide une personne à choisir ou à changer de profession. Si la vie à la campagne offre moins de distractions, elle permet une plus grande indépendance dans le travail. Beaucoup de personnes préfèrent demeurer travailleurs indépendants et gagner moins que de subir la discipline de l'atelier.

Mais l'opposition que M. Manoïlesco signale entre l'agriculture et l'industrie dans son ensemble sous le rapport de la production nette ramenée à l'unité de producteur se trouve encore inexactement établie à un autre point de vue qui est relatif à la détermination de la « production nette » de l'industrie.

§ 2. — La détermination de la « production nette » de l'industrie dans son ensemble

313. — On a vu que M. Manoïlesco ne calcule pas pour chaque pays, d'une part, la population agricole active et le revenu agricole, et d'autre part, la population industrielle et le revenu industriel, comme l'exigerait une comparaison correcte des deux branches de la production. Il détermine d'une part, la population agricole et le revenu agricole et d'autre part, la population active des autres branches d'activité autres que l'agriculture et le revenu national global diminué du revenu agricole. L'opposition qu'il établit ainsi n'est pas celle de l'agriculture et de l'industrie, mais **celle de l'agriculture et des autres branches de l'activité économique** (1).

Si l'on remarque que parmi les formes d'activité économique que M. Manoïlesco oppose à l'agriculture se trouvent, outre l'industrie, notamment toutes les formes d'activité commerciale et toutes les professions libérales, on se rend compte qu'il ne compare pas des genres d'activité comparables.

En effet, le commerce porte aussi bien sur les produits agricoles que sur les produits industriels. Or, l'observation la plus superficielle de la ménagère comme les enquêtes et les statistiques détaillées que publient les associations agricoles et les pouvoirs publics sont d'accord pour montrer que la part prélevée par le commerce est aussi élevée sur les produits agricoles que sur les produits industriels. La comparaison que M. Manoïlesco établit entre l'agriculture et l'industrie se trouve donc viciée à la base par la réunion du commerce et de l'industrie.

D'ailleurs, les auteurs protectionnistes insistent volontiers sur la part léonine qui revient aux commerçants dans le revenu national global. M. Manoïlesco lui-même donne quelques chiffres (2) qui soulignent d'une manière particulièrement éloquente à quel

(1) Voir *Théorie du Protectionnisme*, p. 59-61.

(2) Voir MANOÏLESCO, *op. cit.*, § 119, p. 254-256.

point les revenus du commerce, qu'il place à côté de ceux de l'industrie pour les opposer en bloc à ceux de l'agriculture, risquent de de rendre l'opposition tendancieuse.

Il nous rapporte que la statistique officielle allemande montre que, sur le prix de vente de détail de la chaussure, 54,5 % représentent les frais et les gains de la production, 9,80 % les impôts et 35,70 % les frais et les gains du commerce.

D'une manière générale, écrit-il, la même statistique montre que le prix d'un article est augmenté de 10 à 25 % par le commerce de gros, de 20 à 60 %, parfois même 100 % par le commerce de détail.

Il constate encore que les statistiques américaines aux États-Unis conduisent au même résultat ; tandis que pour beaucoup de produits agricoles les frais et les gains du producteur sont de 40 %, les frais et les gains de la distribution sont de 60 %.

M. Manoïlesco signale évidemment ces « horreurs du commerce » dans le but de détourner les pays du commerce international. Malheureusement ces faits s'appliquent à l'intérieur d'un pays aussi bien au commerce des produits indigènes qu'au commerce des articles importés. On ne peut donc en tirer argument contre le commerce international. Mais on est au contraire fondé d'en faire état lorsqu'on oppose l'agriculture à toutes les autres formes d'activité économique afin d'en déduire l'infériorité de l'agriculture par rapport à l'industrie.

314. — En second lieu, il est bien évident que la qualité du travail est bien supérieure dans les professions libérales que dans l'agriculture. Sans vouloir abaisser le niveau des connaissances qu'exige la culture de la terre — un homme d'État anglais a pu même écrire : « celui qui est capable de diriger une ferme est capable de gouverner l'Empire des Indes (1) » — il est cependant incontestable qu'il faut beaucoup plus de connaissances pour être avocat, médecin, architecte, etc., qu'aide de culture.

Ainsi encore, sous le rapport de la qualité du travail, l'ensemble des formes de l'activité économique, autres que l'industrie, que M. Manoïlesco oppose à l'agriculture ne peuvent que fausser la comparaison qu'il veut établir entre agriculture et l'industrie.

(1) Cité par le Dr Gustave LEBON dans la *Psychologie de l'éducation*, p. 54.

Il en est encore de même si l'on compare la qualité du travail dans l'agriculture et dans l'industrie.

§ 3. — La qualité du travail dans l'agriculture et dans l'industrie

315. — Certains emplois dans l'industrie n'exigent qu'un minimum d'habileté et de connaissances. Ce sont ceux de manœuvres ou de surveillants de machines qui effectuent mécaniquement le travail. Ces emplois sont très peu payés et les salaires réels de ces ouvriers ou ouvrières ne sont pas généralement supérieurs à ceux des ouvriers agricoles.

D'autres emplois au contraire exigent une habileté beaucoup plus grande, un apprentissage, des connaissances longues à acquérir, etc. Ce sont tous les ouvriers spécialistes, les monteurs, les contre-maîtres, les techniciens, les ingénieurs, les directeurs techniques, etc., de l'industrie et dont il n'existe pas l'équivalent dans l'exploitation des petites propriétés agricoles. C'est dans cette dernière catégorie; que les emplois sont plus largement rémunérés dans l'industrie que dans l'agriculture; mais le travail, qui représente la contre-partie de la rémunération, ne peut être comparé en tant que « qualité » avec celui de l'agriculture.

CONCLUSION

Autres sources d'erreurs dans la comparaison des éléments d'appréciation fournis par les statistiques (difficultés d'établir des statistiques exactes dans l'agriculture). — Nécessité d'assouplir et de nuancer, pour les adapter à la complexité des faits, les conclusions qu'on peut dégager des statistiques.

316. — Si l'on veut maintenant porter une **appréciation d'ensemble sur l'opposition de la productivité de l'industrie par rapport à celle de l'agriculture**, on peut conclure qu'on ne saurait tirer aucune déduction scientifique des données incomplètes et inexactes que M. Manoïlesco a rassemblées au sujet de ces deux grandes branches de la production.

D'abord, comme nous l'avons vu dans la critique générale, l'idée de hiérarchie entre les industries, l'idée de supériorité intrinsèque de l'industrie sur l'agriculture, qui est un cas particulier de la

notion de hiérarchie entre les différentes branches de la production est contraire au concept de libre concurrence. Si à un moment donné dans un pays, les personnes ou les capitaux se dirigent vers l'agriculture plutôt que vers l'industrie, c'est — à l'exception des cas précédemment signalés où l'intérêt national peut être en conflit avec les intérêts individuels — parce que, comme l'ont établi les économistes libéraux, la poursuite du plus grand produit net, si on suppose la concurrence effective et l'équilibre économique non rompu préalablement, coïncide à égalité d'efforts, de risques, etc., avec celle du plus grand produit brut.

En second lieu, nous avons vu qu'il est contraire à la nature des choses de vouloir ramener la productivité à un critérium simple.

En supposant même qu'il serait possible de trouver une commune mesure de la productivité, avant de mesurer la productivité de l'agriculture et de l'industrie, afin de déduire de cette mesure, comme le fait M. Manoïlesco, une conclusion pratique quant à l'orientation à donner aux forces productives d'un pays, les quelques considérations qui précèdent montrent que les données statistiques de la productivité devraient subir de nombreuses et d'importantes corrections afin de pouvoir être légitimement comparées.

317. — A ces difficultés concernant l'interprétation des matériaux mis en œuvre, il faut ajouter celles qui sont relatives à l'établissement de ces matériaux eux-mêmes.

A ce dernier point de vue, il ne faut pas oublier, surtout lorsqu'il s'agit de l'agriculture, que les chiffres qui se rapportent aux profits, et même aux rendements, sont sujets à caution.

Les données statistiques agricoles sont recueillies, en effet, auprès des intéressés. Pour la plus grande partie, elles émanent de petits exploitants qui ignorent presque toujours eux-mêmes quels sont les éléments exacts de leur compte d'exploitation. Le plus souvent du reste, une « méfiance traditionnelle les conduit à se taire ou à donner des chiffres systématiquement inférieurs à la réalité (1) ». Quant aux grandes exploitations agricoles qui possèdent une comptabilité, les données qu'elles peuvent fournir risquent aussi d'être sous-évaluées par rapport à celles de l'industrie. On sait, en effet, que

(1) COURTIN et FROMONT, *Essai sur la crise agricole*. (*Revue d'économie politique*, 1930, p. 1117.)

ces comptabilités sont habituellement soumises aux investigations du fisc. Déjà, dans les comptabilités des entreprises industrielles, où tous les éléments sont vérifiés sur pièces comptables et peuvent être confrontés aisément avec les chiffres d'autres comptabilités, on constate qu'il se produit des dissimulations fréquentes de bénéfices, surtout dans les entreprises à forme non-sociétaire. Or, les entreprises à forme sociétaire sont pour ainsi dire inexistantes en agriculture. Parce que dans les comptabilités agricoles la plupart des postes concernant la vente des produits de l'exploitation sont incontrôlables, les bénéfices déclarés n'offrent que de faibles garanties de sincérité et méritent une faible créance.

Pour ce dernier ordre de motifs encore, on ne saurait donc comparer sans de sérieuses réserves la production nette de l'agriculture et la production nette de l'industrie, et par conséquent, on ne saurait déduire de cette comparaison, comme le fait M. Manoïlesco, une infériorité intrinsèque de l'agriculture par rapport à l'industrie.

318. — Est-ce à dire cependant, que de la comparaison des statistiques agricoles et industrielles, et surtout des statistiques de ces dernières années, on ne puisse pas tirer une conclusion qui se rapproche de celle que M. Manoïlesco a voulu dégager ? C'est ce qu'ont essayé de faire, dans une étude (1) fine et nuancée, MM. Courtin et Fromont, en montrant qu'en raison de la faible élasticité de la demande de beaucoup de produits agricoles, les prix agricoles avaient une tendance en période **de crise** à être moins rémunérateurs que les prix des produits industriels. Mais le point de vue auquel se placent ces auteurs est tout à fait différent de celui de M. Manoïlesco. Ce dernier envisage le point de vue statique et veut établir l'infériorité de l'agriculture par rapport à l'industrie d'une manière permanente, tout en admettant que la concurrence nivelle les prix et « règle automatiquement les quantités des choses nécessaires à l'humanité (2) ».

A la différence de M. Manoïlesco, MM. Courtin et Fromont se placent au point de vue dynamique et tendent à démontrer que, depuis quelques années seulement, les prix des produits agricoles sont nettement inférieurs aux prix des produits industriels. Cette inégalité de prix n'aurait plus un caractère permanent mais acci-

(1) Voir étude précitée dans la *Revue d'économie politique*, 1930, n° juillet, Tirage à part, 1930.

(2) Voir *op. cit.*, p. 204.

dental. Elle serait la conséquence d'un défaut d'ajustement de l'ensemble des prix par la concurrence. C'est cette absence d'équilibre qui constitue un état passager : la crise agricole (1).

On doit remarquer au surplus, que des statistiques rapportées par l'étude précitée, il ressort que l'infériorité des prix agricoles par rapport aux prix industriels n'est pas générale mais est limitée « aux produits agricoles répondant aux besoins de pure nécessité ».

Enfin, d'une manière générale, les conclusions, que les auteurs précédents dégagent de la comparaison des prix agricoles aux prix industriels, n'ont rien de la rigueur ni de la rigidité que revêt dans l'ouvrage de M. Manoïlesco l'interprétation des statistiques de la productivité. C'est ce manque de souplesse dans l'interprétation des statistiques qui n'a pas permis à ce dernier auteur de tenir compte de la complexité des phénomènes économiques et des contingences qui les accompagnent.

Cette utilisation erronée et un peu trop rudimentaire de la méthode statistique n'infirme en rien la valeur de cette méthode de recherche qui a fourni par ailleurs « les preuves de sa fécondité entre les mains des vrais savants (2) », mais elle montre que, « lorsque les statistiques sont manipulées et interprétées par d'autres que les spécialistes, certaines de ces statistiques sont parfois mal comprises et détournées en toute bonne foi de leur vrai sens (3) ».

319. — En résumé, on peut conclure que les données statistiques relatives à la productivité, telles que les interprète M. Manoïlesco, aussi bien en ce qui concerne l'opposition qu'il établit entre la productivité de l'agriculture et de l'industrie, qu'en ce qui touche la classification qu'il dresse entre les diverses industries d'après leur utilité nationale, ne peuvent servir à justifier une hiérarchie des branches de la production au point de vue national.

En est-il de même pour les preuves théoriques et historiques invoquées par cette théorie ?

C'est ce qui va être examiné dans le chapitre suivant.

(1) Le titre de l'article « Essai sur la crise agricole » est d'ailleurs suggestif. Voici du reste, le passage essentiel de la conclusion qui souligne bien le caractère temporaire et limité de l'infériorité de l'agriculture par rapport à l'industrie : « Nous croyons avoir montré que les conditions de l'activité rurale sont devenues ces dernières années moins favorables que les conditions de l'activité industrielle. » *Op. cit.*, p. 35.

(2) P. GEMÄHLING, *Statistiques choisies et annotées*, Sirey, p. 3.

(3) APTALION, *Monnaie et industrie*, chap. VIII, p. 224.

CHAPITRE III

APPRÉCIATION CRITIQUE DES PREUVES THÉORIQUES ET HISTORIQUES

Section I. **Appréciation critique des preuves théoriques.** — Il n'existe aucune différence de structure entre l'échange individuel et l'échange international, soit qu'on envisage la fixité du revenu individuel ou national, soit qu'on recherche la part des biens directement consommés par rapport à la totalité des biens produits par l'individu ou par la nation. — Si on ne prend pas soin d'établir la différence de conditions dans lesquelles peuvent avoir lieu les deux échanges, l'identité d'opportunité au point de vue individuel et au point de vue national, comme l'a montré Adam Smith, ne peut pas être rejetée.

Section II. **Appréciation critique des preuves historiques.** — Les faits en eux-mêmes ne prouvent pas que la richesse et la prospérité soient liées à une forme particulière d'activité économique. — La prospérité d'un pays dépend de trop de facteurs pour pouvoir légitimement imputer les différences de richesse des divers pays à la différence de nature des industries qui existent dans ces pays.

SECTION I. — APPRÉCIATION CRITIQUE DES PREUVES THÉORIQUES

320. — L'importance des raisons théoriques, qui peuvent militer en faveur d'une théorie de l'échange international distincte de celle de l'échange individuel, est bien plus grande pour les théories à tendance protectionniste que pour les théories à tendance libre-échangiste.

Si en effet, comme le font certains économistes, on rejette comme inutile la théorie classique anglaise de l'échange international pour s'en tenir à la théorie de l'échange en général, cette position loin d'affaiblir la thèse libre-échangiste en renforce la structure en donnant à la théorie de l'échange une plus grande homogénéité et une plus grande simplicité.

L'échange international, même en ce qui concerne l'opportunité au point de vue national, apparaît alors comme l'aboutissement

naturel et l'extension dans l'espace de l'échange pratiqué à l'intérieur d'un pays.

Au contraire, les économistes à tendance protectionniste, qui se prononcent en faveur de la réglementation des échanges entre nations, alors qu'ils se prononcent pour la liberté des échanges entre individus d'un même pays, semblent ne pas pouvoir adopter sans contradiction cette attitude. Du moment qu'ils soutiennent que le principe de la liberté des échanges à l'intérieur d'un pays ne peut convenir à l'échange international, il paraît, à première vue, qu'ils doivent trouver un fondement théorique dans la structure des deux échanges pour justifier cette différence de jugement quant à leur opportunité.

Habituellement, les auteurs protectionnistes s'appliquent à prouver que, dans certains cas déterminés, l'échange international tout en étant avantageux pour tous les coéchangistes est contraire cependant à l'intérêt d'un pays auquel appartient l'un des coéchangistes. L'harmonie nécessaire entre l'intérêt national et les intérêts individuels étant loin d'être un postulat évident par lui-même, la preuve de l'antagonisme entre ces deux catégories d'intérêt, si elle est réellement établie, se suffit logiquement à elle-même. On a vu, en indiquant les fausses interprétations qui avaient été données à la théorie classique anglaise de l'échange international, qu'il n'est pas besoin de démontrer qu'il existe une différence de structure ou une différence en ce qui concerne les lois de la valeur entre les deux échanges, pour établir une différence d'opportunité appréciée à deux points de vue différents.

L'absence de toute liaison logique entre l'opportunité de l'échange international appréciée successivement au point de vue individuel et au point de vue national lave les théories à tendance protectionniste des reproches d'illogisme et de contradiction qui, sous des formes différentes, lui sont adressés par certains économistes de l'école libérale orthodoxe, parfois non sans verve ni talent.

Malgré cette **indépendance** entre la théorie de l'échange international en ce qui ne touche pas son opportunité au point de vue individuel d'une part, et cette opportunité appréciée au point de vue national d'autre part, il n'en reste pas moins vrai qu'une doctrine protectionniste, qui est fondée sur une théorie spéciale de l'échange international, échappe par là même aux reproches précités d'illo-

gisme et de contradiction qui sont adressés souvent par les libre-échangistes au protectionnisme, et se présente sous une forme scientifique qui constitue à la fois une sorte de préjugé en sa faveur et une confirmation des autres preuves que cette théorie peut comporter.

321. — C'est sans doute pour bénéficier de ce préjugé favorable, ou pour compléter les fondements statistiques de sa théorie, que M. Manoïlesco a cru devoir insister sur les différences fondamentales qui, à son avis, existeraient entre l'échange international et l'échange intérieur.

Après avoir envisagé la valeur des fondements statistiques de la théorie de la productivité, il convient donc d'examiner la portée de la distinction que M. Manoïlesco établit entre ces deux échanges.

Pour tous les économistes classiques, même pour ceux de l'école classique anglaise, l'échange international a la même structure que l'échange à l'intérieur d'un pays.

Au contraire, d'après M. Manoïlesco, il existerait, comme on l'a vu (1), des différences essentielles dans la structure des deux échanges, suivant qu'on veut les apprécier au point de vue de l'opportunité individuelle ou au point de vue de l'opportunité nationale.

On sait que, parce que la part de consommation dans les biens qu'il produit est **fixe**, comme est **fixe** aussi son revenu, pour l'individu, le problème de l'échange est de nature « purement commerciale », et consiste « à réaliser avec un revenu fixe un maximum de jouissance ».

Parce que sa part de consommation dans les biens qu'elle produit est variable, comme aussi est variable son revenu, pour la nation, le problème de l'échange n'est jamais « un problème purement commercial » ; c'est aussi et en même temps « un problème de production ».

La différence de structure de l'échange ainsi posée par M. Manoïlesco entre le point de vue national et le point de vue individuel est-elle légitime ?

322. — Et d'abord, est-il vrai que par nature le revenu d'un individu est toujours fixe alors que le revenu d'un pays est essentiellement variable ?

(1) Voir *supra* n° 252.

L'expérience la plus superficielle suffit pour prouver le contraire.

Le revenu d'un individu augmente habituellement si cet individu travaille plus longtemps, d'une manière plus intense, ou bien encore s'il abandonne son ancienne profession pour embrasser une profession beaucoup plus lucrative : si au lieu d'être manœuvre il devient ouvrier qualifié, si au lieu d'être clerc de notaire ou d'avoué il devient notaire ou avoué.

M. Manoïlesco admet bien que le revenu d'une nation « dépend du travail de la nation (de sa direction et de son intensité) » (1).

On ne voit pas pourquoi il en serait autrement pour le revenu de l'individu.

Il admet qu'un pays peut changer la direction de sa production, alors qu'il écarte cette cause de variation de revenu pour l'individu parce que « le changement de cette profession n'est pas pour lui un problème commercial (2) ».

On ne comprend pas clairement ce que M. Manoïlesco veut dire par là. Le changement d'activité pour un individu est un problème commercial au même titre que le changement d'activité d'un pays. Dans les deux cas, l'effet de ce changement peut accroître ou diminuer le revenu, donc faire varier les biens qui peuvent être acquis par l'échange. En dehors de cette variation de pouvoir d'acquisition, on ne voit pas d'autre cause qui puisse donner le caractère commercial à un changement d'activité. Mais cette variation du pouvoir d'acquisition existe aussi bien pour l'individu que pour un pays. Du reste, peu importe la qualification que l'on peut donner à ce changement de profession de l'individu. Ce qui compte seul, c'est le **résultat économique**. Or, à ce point de vue, un individu, tout comme un pays, peut changer, et a intérêt à changer, la direction de son activité si cette nouvelle orientation lui procure un revenu supérieur à l'ancien.

Il est même évident que pour qu'un pays change l'orientation d'une partie de ses forces productives et en augmente l'efficacité, il est nécessaire que les individus changent d'occupation et augmentent leur revenu.

Ainsi, il est manifeste que les causes qui font varier le revenu des nations font aussi varier les revenus individuels, et il est mani-

(1) *Op. cit.*, p. 95.

(2) *Op. cit.*, p. 93.

festé aussi qu'il ne saurait en être autrement puisque le revenu national est la somme des revenus individuels.

Il n'existe donc pas d'opposition dans la structure de l'échange international et de l'échange individuel en ce qui concerne la fixité ou la variabilité du revenu national et des revenus individuels.

323. — Cette opposition réside-t-elle dans la part des biens directement consommés par rapport à la totalité des biens produits ? La part des biens consommés serait-elle fixe pour l'individu et variable pour un pays ?

Il suffit encore de poser nettement la question pour s'apercevoir qu'il n'en est rien, puisque nous venons de voir que, tout comme un pays qui donne une nouvelle direction à ses forces productives, un individu peut changer de profession. Il résulte aussi que, tout comme une nation qui « cesse de produire certains articles qu'elle consommait jusqu'ici (et qu'elle devait importer) » afin de « produire à leur place tout autre article pour sa propre consommation (qu'elle ne va plus importer) » (1), un individu peut cesser par exemple d'être forgeron et devenir agriculteur et consommer ainsi une part bien plus grande des biens qu'il va produire. De même, un individu au lieu de travailler toute la journée pour l'échange peut, tout en continuant d'exercer la même profession, consacrer une partie de sa journée de travail pour sa consommation personnelle et celle de sa famille.

Donc, à ce point de vue encore, l'identité de structure entre l'échange individuel et l'échange international est complète.

324. — Pour ce qui concerne la relation existant entre l'opportunité au point de vue national et la structure de l'échange on ne saurait s'appuyer, comme semble le faire M. Manoïlesco, sur ce fait indéniable qu'un pays, surtout s'il est étendu et s'il possède des ressources variées, peut organiser plus largement et plus efficacement la division du travail à l'intérieur de ses frontières que ne pourrait le faire l'individu isolé au sein de sa famille.

Nul ne songe en effet à contester que la suppression complète de l'échange international serait moins préjudiciable aux individus

(1) *Op. cit.*, p. 49.

que la suppression complète de l'échange individuel à l'intérieur d'un pays ou d'une région de ce pays. Mais ceci, loin d'établir que, par sa structure, l'échange international peut être inopportun au point de vue national, montre que, lorsqu'il existe, il est plus opportun que l'échange qui pourrait le remplacer et qui aurait lieu entre habitants d'un même pays.

325. — Pour établir qu'il peut être inopportun, on doit faire intervenir des considérations relatives aux contingences de cet échange mais **non pas des différences concernant sa structure.**

Si on s'en tient au seul examen de la structure de l'échange international, en se fondant sur les caractères de l'échange individuel que souligne M. Manoïlesco, on peut retourner le raisonnement contre son auteur et en tirer une conclusion diamétralement opposée à la sienne.

Du fait, que d'une part, la fraction des biens directement consommés par rapport à la totalité des biens produits, est habituellement plus grande pour le pays que pour l'individu, et que d'autre part, à accumulation de richesse égale, pour un individu comme pour un pays, « les marchandises sont payées par des marchandises », il est beaucoup plus important, pour un individu que pour un pays, de se créer une « puissance d'achat avantageuse ». Ainsi, loin de conclure, comme le fait M. Manoïlesco, que pour l'individu, « entre l'activité productrice qui fournit son revenu et sa fonction comme acheteur, il n'y a aucune relation », on devrait conclure que, non seulement cette relation existe, mais qu'elle est **même plus importante** que pour une nation.

326. — En résumé, contrairement aux conclusions de M. Manoïlesco :

pour l'individu comme pour une nation, il y a une relation entre l'activité productrice qui fournit le revenu et la fonction d'acheteur ;

pour l'individu comme pour la nation, dans tout problème d'achat il y a trois éléments variables et inconnus : la consommation directe des biens produits, les marchandises vendues pour en acheter d'autres, et enfin celles achetées avec le prix de ces ventes ;

pour l'individu comme pour la nation, le problème de l'achat n'est jamais un problème purement commercial, c'est aussi un problème de production.

Si on se place au point de vue statique et qu'on ne considère, comme le fait M. Manoïlesco, que les avantages immédiats et directs de l'échange, rien dans sa structure ne permet de le différencier, suivant qu'il a lieu entre individus appartenant au même pays ou faisant partie de pays différents, et c'est le grand mérite des économistes libre-échangistes de l'avoir montré bien des fois.

327. — Au début de la distinction qu'il a voulu établir entre la structure des deux échanges, M. Manoïlesco repousse la comparaison que les économistes libéraux établissent entre l'échange à l'intérieur d'un pays et l'échange international sous prétexte que « comparaison n'est pas raison » (1). Les libre-échangistes pourraient répondre à M. Manoïlesco qu'affirmation n'est pas aussi raison. Dans l'analyse qu'il a donnée des différences entre les deux échanges, on ne trouve aucun argument solide qui réfute la comparaison célèbre, qu'au point de vue de l'opportunité entre les deux échanges, Adam Smith, il y a un siècle et demi, établissait avec un bon sens, une netteté et une clarté qui n'ont jamais été surpassés :

« Accorder aux produits de l'industrie nationale, dans un art ou genre de manufacture particulier, le monopole du marché intérieur, c'est en quelque sorte diriger les particuliers dans la route qu'ils ont à tenir pour l'emploi de leurs capitaux, et en pareil cas, prescrire une règle de conduite est presque toujours inutile ou nuisible. Si le produit de l'industrie nationale peut être mis au marché à aussi bon compte que celui de l'industrie étrangère, le précepte est inutile ; s'il ne peut pas y être mis à aussi bon compte, le précepte sera en général nuisible. La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier, le cordonnier ne tâche pas de faire ses habits, mais il a recours au tailleur, le fermier ne s'essaye point à faire les uns ni les autres, mais il s'adresse à ces deux artisans et les fait travailler. Il n'y en a pas un d'eux tous qui ne voie qu'il y va de son intérêt d'employer son industrie tout entière dans le genre de travail dans lequel il a quelque avantage sur ses voisins, et d'acheter toutes les autres choses dont il peut avoir besoin, avec une partie du

(1) *Op. cit.*, p. 92.

produit de cette industrie, ou, ce qui est la même chose, avec le prix d'une partie de ce produit.

« Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie, dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage (1). »

Est-ce à dire que la comparaison d'Adam Smith tient compte de toutes les contingences qui peuvent, au point de vue national, modifier l'opportunité de l'échange international ? Non.

Nous avons vu, en critiquant la théorie classique anglaise ou en analysant la notion de « production nette », que dans bien des cas l'échange international pouvait être inopportun au point de vue national et être opportun au point de vue individuel. Mais les causes qui rendent l'échange international désavantageux au point de vue national quoique avantageux pour les coéchangistes intéressés, ne concernent pas, comme le soutient M. Manoïlesco, la structure de l'échange.

En analysant la structure de l'échange, M. Manoïlesco n'a donc pas expliqué, et ne pouvait pas expliquer d'une manière générale, pourquoi les principes de la politique commerciale pouvaient être différents suivant que l'échange avait lieu entre deux individus appartenant ou n'appartenant pas au même pays.

Nous allons voir qu'il n'est pas arrivé non plus à établir la justification du protectionnisme en interprétant l'histoire.

SECTION II. — APPRÉCIATION CRITIQUE DES PREUVES HISTORIQUES

M. Manoïlesco a cru trouver dans les faits historiques la preuve que les pays agricoles arriérés étaient exploités invisiblement par les pays industriels.

Quelle est exactement la portée de ces constatations et leur relation avec la conception récente de l'échange international qu'il développe ?

(1) ADAM SMITH, *La Richesse des Nations*, liv. IV, chap. II, trad. franç. GARNIER, t. II, p. 36.

328. — Dans le monde, il est indéniable qu'il a existé et qu'il existe certains pays plus riches ou plus prospères que d'autres. Mais, parce que parmi les pays riches se trouvent surtout les pays industriels, et parce que parmi les pays pauvres se trouvent surtout des pays agricoles, c'est abuser d'une observation un peu trop superficielle que de vouloir déduire de ces constatations sommaires une confirmation historique de la théorie de l'échange international basée sur la distinction entre la productivité élevée de l'industrie et la productivité très basse de l'agriculture.

Si l'histoire et les statistiques nous apprennent que la prospérité des nations est très variable, une observation attentive des faits révèle aussi que cette prospérité est loin d'être liée à telle ou telle forme d'activité. Il y a des pays agricoles pauvres, comme la Russie, la Roumanie, la Bulgarie, la Yougoslavie ; il y a des pays agricoles riches tels que le Danemark, le Canada, l'Argentine, l'Australie, la Nouvelle-Zélande.

D'un autre côté, il y a des pays industriels riches où les ouvriers jouissent de hauts salaires, mais il y a aussi des pays industriels pauvres, par exemple, la Pologne, le Japon où les salaires des ouvriers sont bas.

Les faits, pour celui qui les observe sans leur attribuer un langage qu'ils ne tiennent pas, ne prouvent donc pas que l'agriculture soit, toutes choses égales d'ailleurs, moins productive que l'industrie.

329. — Il faut partir d'une idée préconçue, comme celle sur laquelle repose toute la théorie de la productivité, à savoir, que la prospérité d'un pays dépend **uniquement** de la forme d'activité de ses forces productives, pour pouvoir imputer, à l'orientation de ces forces productives, la prospérité d'une nation qui, dans la réalité, dépend de multiples facteurs, qui dépend de la richesse des ressources naturelles du pays, de l'activité, de la sobriété, de l'intelligence, de l'esprit d'épargne, d'initiative et d'organisation de ses habitants, etc.

Pour pouvoir légitimement établir par l'observation des faits et l'histoire, l'influence des divers modes d'activité économique sur la prospérité d'un pays, il faudrait isoler cette influence — si influence il y a — de celle des autres facteurs qui agissent dans un sens favorable ou défavorable à cette prospérité. Or, comme ce discernement,

cet isolement (1) de l'action de chaque facteur dont peut dépendre la prospérité est impossible à réaliser, les faits historiques que M. Manoïlesco invoque en faveur de sa conception de la productivité ne présentent aucune force probante.

Ainsi, l'interprétation que M. Manoïlesco donne de l'histoire, mieux encore que l'analyse qu'il donne de la structure de l'échange, et mieux encore que l'interprétation qu'il donne des statistiques, montre, qu'au lieu d'observer objectivement les faits, M. Manoïlesco a abordé, sans s'en rendre compte, l'étude de l'échange international avec une idée préconçue : celle de la supériorité de l'industrie sur l'agriculture.

(1) C'est du reste l'impossibilité d'obtenir cet isolement de l'action de chaque facteur dans l'étude de presque tous les phénomènes économiques qui restreint beaucoup en économie politique le champ d'application de la méthode d'observation d'un emploi constant dans des sciences de la nature où elle s'est montrée si féconde en résultats.

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

L'idée fondamentale de la théorie de la productivité, c'est la réduction de cette dernière à l'unité de producteur ; conséquences de cette réduction qui vicie à la base toutes les déductions de cette théorie. — Ressemblances de la théorie de la productivité avec la théorie de la valeur-travail de Marx. — Intérêts pratiques et théoriques de l'examen critique de cette théorie.

L'idée d'une hiérarchie de la productivité des divers ordres d'activité économique et les obstacles à la libre concurrence : *comment on pourrait établir une hiérarchie entre la productivité des divers ordres d'activité économique en se basant sur les obstacles (défaut de publicité, entente expresse ou tacite de producteurs, force de l'habitude qui empêche les personnes de passer d'une profession dans l'autre, etc.) qui s'opposent au fonctionnement parfait de la concurrence.*

Si à la fin de cette longue analyse critique de la théorie de la productivité, on essaie de dominer l'ensemble des critiques qu'on peut adresser à cette théorie, on voit qu'aucun des ordres de preuves que M. Manoïlesco a apportés à l'appui de la nouvelle conception de l'échange international ne permet pas de fonder cette théorie sur des bases solides ni de réfuter dans son ensemble la théorie classique de l'échange international.

330. — Parmi les idées que M. Manoïlesco a développées, une seule : celle de la production nette, peut être adoptée pour apprécier au point de vue national l'opportunité de cet échange.

Mais, comme on l'a vu, cette notion de production nette est une notion très ancienne que les économistes désignent sous le nom de produit brut et qu'ils opposent souvent sous le nom de productivité à la rentabilité, cette dernière désignant le produit net.

En réalité, M. Manoïlesco, bien qu'ayant dégagé au début de sa

théorie cette notion de production nette, ne s'en est pas directement servi pour apprécier l'opportunité de l'échange international.

Pour M. Manoïlesco, **la productivité c'est la production nette ramenée à l'unité de producteur.**

C'est sur cette réduction de la productivité à l'unité de producteur que M. Manoïlesco fait reposer à la fois la réfutation de la théorie classique et sa propre conception de l'échange international. Ce n'est pas en elle-même la notion commune de productivité qui est fausse, mais la **signification spéciale** que lui donne M. Manoïlesco en la rapportant à l'unité de travail envisagé au point de vue purement quantitatif.

331. — Si on n'établit pas nettement cette distinction entre ces deux notions de productivité, il est difficile de réfuter la nouvelle conception de l'échange et d'apercevoir sur quels points elle diffère de la conception classique à laquelle elle ressemble comme construction logiquement et harmonieusement équilibrée (1).

Si on ne prend pas soin, dès le début, de dégager et de souligner nettement, comme nous l'avons fait, cette distinction, on est réduit à adresser à la nouvelle conception de l'échange des critiques tout à fait secondaires. On ne peut guère que reprocher à cette théorie de ne pas permettre à une nation d'acquitter les intérêts des emprunts que cette nation aura contractés à l'étranger pour s'industrialiser (2).

Il est bien évident que cette objection n'est pas suffisante pour faire renoncer un pays à rechercher les industries à haute productivité, car les partisans de cette théorie peuvent répondre qu'il sera toujours loisible à un pays, pour acquitter ses dettes à l'étranger, d'exporter en raison de la baisse des prix à l'intérieur du pays assez d'articles indigènes pour équilibrer les éléments passifs de la balance et qu'il restera encore au pays le gain qui résulte de la substitution des industries à basse productivité par celles de productivité élevée.

(1) M. Manoïlesco, dans une note de son ouvrage cité, après avoir rapporté le passage suivant de Stuart MILL : « La valeur d'un objet dans un lieu dépend du coût de son acquisition dans ce lieu, qui dans le cas d'un article importé est le coût de production de l'objet qui est exporté pour le payer » ajoute : « Nous ne faisons autre chose que développer ce principe dans ses ultimes conséquences, avec cette différence que pour nous le coût de production c'est le nombre d'ouvriers qui s'y emploie pendant une année ».

(Note p. 179.)

(2) Voir R. MILLIENNE, *Un Essai de Justification du Protectionnisme*. (L'Économie internationale, juillet 1930, p. 254.)

M. Manoïlesco ne se déclare pas du reste partisan de l'autarkie, et il envisage une collaboration et une coopération entre toutes les nations, lorsque l'industrialisation des pays arriérés aura réalisé entre la productivité industrielle et la productivité des produits agricoles et des matières premières « un meilleur équilibre entre les efforts et les bénéfices des hommes (1) ».

On ne peut se rendre réellement compte de l'illogisme sur lequel est construit toute cette théorie de la productivité, et on ne peut expliquer la contrariété de ces conclusions pratiques avec celles de la théorie classique, que si l'on souligne l'impossibilité de prendre l'homme comme unité de la productivité.

332. — Ce n'est pas, comme le croit M. Manoïlesco, parce que « l'homme participe à la production qu'il constitue l'unité commune la plus indiquée » pour mesurer le produit brut. Nous avons montré qu'il ne suffit pas qu'une chose soit commune à plusieurs autres pour qu'on puisse légitimement la prendre comme unité pour comparer ces autres choses. Il faut encore que cette chose soit de même nature que les choses qu'il s'agit de mesurer, ou tout au moins, qu'elle se trouve avec elles dans un rapport **constant**. Or, tel n'est pas le cas du travail d'un producteur à l'égard du produit brut. Le travail d'un producteur n'est pas une chose de même nature que le produit brut et ne se trouve pas, dans la réalité économique, en relation constante avec le produit brut, précisément pour les raisons que M. Manoïlesco a indiqué d'une manière très heureuse à plusieurs reprises et notamment lorsqu'il reproche à Adam Smith d'avoir considéré le travail comme une chose uniforme.

« Le travail humain est peut-être, écrit-il, le plus différencié de tous les éléments économiques et de toutes les choses qui portent un seul nom.

« Il y a eu toujours des différences dans l'habileté des différents genres de travail et dans leur productivité.

« De nos jours ces différences sont devenues immenses.

« La raison en est que, dans l'industrie moderne, ce que l'homme fait est bien secondaire par rapport à ce que travaillent les forces soumises par l'homme.

« Le travail humain est aidé et encadré par des forces physiques et

(1) *Théorie du Protectionnisme*, p. 301-302.

chimiques ; l'homme exécute souvent un travail à côté, un travail de simple surveillance. Il met en présence des forces physiques et chimiques et les laisse travailler.

« L'homme devient ainsi un facteur de simple liaison entre diverses forces qui se déroulent automatiquement (1). »

M. Manoïlesco ajoute même que l'homme, dans la production moderne, en raison de l'automatisme des installations, lui paraît jouer le rôle que certains corps jouent seulement par leur présence dans les réactions chimiques entre d'autres corps, le rôle d'un simple « catalysateur ».

Ayant insisté aussi nettement sur les facteurs auxquels étaient imputables les différences d'efficacité et de productivité du travail, en ramenant cette efficacité et cette productivité au seul travail envisagé au point de vue purement quantitatif, M. Manoïlesco est tombé, sans s'en apercevoir, dans l'erreur qu'il attribue fausement aux classiques. L'unité de productivité qu'il a choisie lui a fait nier, sans s'en apercevoir, les faits sur lesquels il revient sans cesse avec tant d'insistance, et lui a fait attribuer fausement les variations de productivité à la nature des industries où s'exerçait le travail de l'homme.

Là où l'on saisit le plus nettement comment il a pu arriver ainsi à se contredire d'une manière aussi flagrante, c'est, lorsque pour réfuter la conception physiocratique du « produit net », il essaie d'opposer à cette conception sa propre conception de la « production nette », et lorsqu'il écrit à propos de l'homme envisagé comme « l'unité commune la plus indiquée qui participe à la production » :

« Greffer sur cette unité une production nette aussi grande que possible, voilà le but naturel de toute industrie humaine. »

« Voilà pourquoi le critérium que nous avons employé, c'est-à-dire la production nette par travailleur et par an, est un critérium social et économique naturel (2). »

Greffer sur cette unité une production nette aussi grande que possible... M. Manoïlesco a ainsi raisonné tout au long de sa théorie comme s'il ne coûtait rien aux nations et aux individus pour augmenter la productivité du travail, pour qualifier ce travail et pour lui adjoindre des quantités croissantes de capital.

(1) *Op. cit.*, p. 330.

(2) *Op. cit.*, p. 326.

On voit par là, comment en se laissant guider par toute une série de déductions entièrement fausses, le critérium qu'il a choisi pour mesurer la production nette lui a fait imputer à la nature des branches de la production la part de productivité qui doit être attribuée aux éléments de la production autres que le travail non qualifié.

333. — Cette interprétation des phénomènes économiques, qui revient à tout apprécier par rapport au travail et à imputer toutes les richesses, toutes les valeurs nouvelles au travail, rapproche la pensée de M. Manoïlesco de celle de Karl Marx. Nous avons du reste relevé souvent des ressemblances entre les deux doctrines (1).

M. Manoïlesco a transposé en quelque sorte la théorie de la valeur-travail du plan de l'échange en général, où l'avait placée Marx, sur le plan de l'échange international. Pour M. Manoïlesco comme pour Marx toute la valeur est imputable au travail et il arrive à cette conclusion par un raisonnement purement verbal qui, comme nous l'avons vu, ressemble curieusement à celui de Marx.

Arrivé à ce point de sa théorie, M. Manoïlesco ne se proposant pas comme Marx d'expliquer les différences de richesse des individus, mais la différence de richesse des nations, a recherché ce qui différenciail la production des diverses nations en dehors du travail envisagé au point de vue purement quantitatif.

(1) En dehors des ressemblances d'idées et de méthode déjà signalées entre la théorie de l'échange international de M. Manoïlesco et les théories de la valeur et du mouvement social de Karl Marx, il existe des ressemblances de forme non moins frappantes qui sont bien de nature à éblouir et à séduire les esprits et à donner dans la propagande protectionniste, à la théorie nouvelle de l'échange international une action et une puissance de dynamisme comparables à celles que le marxisme a imprimées au développement du socialisme.

Comme Marx, M. Manoïlesco pour frapper les imaginations a recours aux mêmes images, aux mêmes pyramides.

Comme Marx, M. Manoïlesco prend soin d'abord de décrire froidement et objectivement, sans les juger moralement, les règles suivant lesquelles certaines nations sont volées et spoliées par d'autres de manière à atteindre plus fortement le cœur de ceux à qui il s'adresse.

Comme Marx — et aussi comme les classiques — M. Manoïlesco est un lyrique qui aime les vues larges, simplifiées, schématisées, et sa manière de nous les faire aimer est la même que celle qu'emploie Marx, à telle enseigne, que le jugement nuancé et pénétrant que M. le P^r Deschamps porte sur le lyrisme de Marx semble écrit spécialement pour caractériser le lyrisme qui se dégage de la théorie de la productivité : « Les esprits de cette nature, pour réussir à nous impressionner mettent en œuvre plus ou moins sciemment toutes sortes de sortilèges directs. Il faut d'abord que la conclusion, dont ils essaient de nous enchanter contienne une dose suffisante de vraisemblance. Il faut ensuite maintenir ouvert l'esprit du lecteur sur cette vraisemblance, endormir ce lecteur ou l'enfiévrer suivant les cas... Enfin, il faut lui ôter le désir de contrôler par lui-même ce qu'on lui a fait concevoir par un large mouvement, comme une vérité d'évidence. Sortilège des idées simples et en même temps sortilège des images. » (*Cours de Doctorat, 1929-30, op. cit., p. 301.*)

Il a remarqué que l'industrie occupait généralement une grande place dans la production des nations riches, alors que les nations pauvres avaient une production presque exclusivement agricole. Dès lors, il lui a semblé que puisque le produit brut était imputable au travail, il suffirait que ces dernières nations changent la nature de leur activité productive pour qu'elles deviennent également riches.

Voilà la conception très simple (1) que M. Manoïlesco a cru tirer directement des faits, et qui lui a paru donner au protectionnisme une base matérialiste et scientifique comparable à celle que Marx croyait donner au socialisme.

Car, il ne faut pas se tromper, pour M. Manoïlesco, le protectionnisme c'est le socialisme des nations (2), et l'élaboration d'une théorie permanente et générale du protectionnisme, fondée sur des arguments purement économiques, lui semble présenter une importance théo-

(1) L'insuffisance de la conception de l'échange international de M. Manoïlesco apparaît assez nettement d'elle-même lorsqu'on a dégagé, comme nous l'avons fait dans le titre premier de la deuxième partie, son ossature et son armature en prenant soin d'en souligner les articulations. Alors, on s'aperçoit facilement du caractère spéculatif du critérium de la productivité, on s'aperçoit que si M. Manoïlesco a réfuté les classiques ce n'est qu'après avoir déformé leur propre théorie en introduisant inconsciemment au cours de son interprétation des idées fausses qui ne se trouvent pas dans leur doctrine : échange travail égal contre travail égal, etc.

Après la critique de la théorie classique dans la première partie, la théorie de M. Manoïlesco telle que nous l'avons présentée, peut sembler simpliste. Mais, lorsqu'on l'étudie la première fois dans le texte original où les idées essentielles n'apparaissent pas vigoureusement soulignées, comme nous l'avons fait en rapprochant les passages les plus caractéristiques, mais sont introduites et acclimatées insensiblement par des touches successives de plus en plus prononcées, l'esprit se laisse facilement séduire et même convaincre par un raisonnement qu'il n'accepterait pas s'il lui était présenté sous une forme brutale, avec des arêtes tranchées et coupantes. On voit par là que la forme sous laquelle est présentée une théorie peut avoir une grande influence sur son dynamisme.

Il faut remarquer du reste que l'idée fondamentale qui domine toute la théorie, celle d'une hiérarchie de la productivité des branches de la production, tenant à la nature de ces branches n'est formulée nulle part d'une manière *très nette*, bien qu'elle n'en domine pas moins toute l'interprétation qui est donnée des statistiques, de l'analyse de la structure de l'échange international ou de la signification de l'histoire. Comme l'harmonie des intérêts privés et de l'intérêt général chez Adam Smith, cette relation entre la productivité et la nature d'une industrie n'est pas démontrée directement par un raisonnement déductif rigoureux qui n'admet aucune exception. Elle résulte au contraire d'observations, d'inductions répétées. Elle se présente comme la conclusion générale d'une enquête statistique s'étendant à la production de tous les pays. Et c'est précisément parce que cette relation paraît s'appuyer sur des données expérimentales, qu'elle revêt un aspect positif et réaliste qui semble donner à la théorie un fondement ferme et solide, à l'abri des sources communes d'erreur des constructions déductives les plus brillantes et les plus séduisantes de l'école classique. C'est ce caractère de réalisme, qui dans M. Manoïlesco, comme dans Marx, se dégage de l'exposé de sa théorie qui donne une impression de sécurité intellectuelle, et c'est cette impression de sécurité intellectuelle qui fait la force de cette théorie.

(2) M. Manoïlesco a du reste écrit : « Voilà pourquoi le protectionnisme apparaît en quelque sorte comme le socialisme des nations. » (*Théorie du Protectionnisme*, p. 319.)

rique aussi considérable que la substitution de la conception matérialiste du socialisme à la conception utopique du socialisme semblait présenter à beaucoup d'esprits à la fin du XIX^e siècle.

En réalité, M. Manoïlesco comme Marx, et comme beaucoup d'esprits qui se piquent de réalisme et de matérialisme, interprète les faits d'après son idéal et introduit, sans s'en apercevoir, dans les prémisses relatives aux divers ordres de preuves sur lesquelles il fonde sa théorie, les conclusions auxquelles il désire aboutir, de telle sorte qu'il retrouve et découvre au bout de ses démonstrations seulement ce qu'il a inconsciemment glissé dans l'hypothèse.

Ceci justifie pourquoi, bien que la théorie de la productivité soit entièrement fausse, la critique de cette théorie n'en présente pas moins un vif intérêt pratique et théorique.

334. — Au point de vue pratique, on comprend facilement l'effet que peut avoir, sur l'orientation de la politique commerciale des nations, une théorie qui, au lieu de présenter tout échange international comme avantageux à toutes les nations qui commercent entre elles, présente cet échange comme un procédé déguisé de domination et de spoliation internationales, une théorie qui, au lieu de présenter, comme le faisaient les anciens auteurs, le protectionnisme comme permettant à une nation de réaliser des avantages lointains et indirects mais exigeant de lourds sacrifices présents, présente au contraire le protectionnisme, non pas comme « une bonne affaire à long terme, mais comme une bonne affaire actuelle ».

On a souvent dénoncé les excès du protectionnisme lorsque la théorie le représentait comme exigeant des sacrifices présents pour s'assurer des avantages futurs. Du jour où les nations et les gouvernements seraient convaincus, comme l'est M. Manoïlesco, que « l'existence d'une industrie même protégée représente un gain net pour l'économie nationale et ceci dès le premier jour de son fonctionnement », du jour où les industriels d'un pays « cesseraient de considérer que la protection d'une industrie représente un sacrifice pour le pays », on se figure aisément quelle hauteur atteindraient les tarifs douaniers qui, déjà pour certaines nations, sont aussi élevés qu'une muraille de Chine.

Les conséquences pratiques, que peut présenter, au point de vue général, la conception nouvelle de l'échange international basée sur

la productivité, seraient donc très importantes pour l'économie européenne, et même pour l'économie mondiale, du jour où cette conception deviendrait populaire et serait appliquée par les dirigeants des nations agricoles. Mais dans les circonstances actuelles ces conséquences pourraient avoir une portée bien plus considérable encore.

Si les pays agricoles appliquaient la théorie de la productivité, le commerce international, qui a été déjà étranglé par la crise actuelle, serait paralysé encore pendant de longues années par ce changement complet de l'orientation de la politique commerciale d'un groupe important de pays, et la crise, surtout pour les pays industriels; deviendrait certainement chronique.

Si l'industrialisation des pays agricoles se poursuivait, grâce à une protection outrancière, au rythme le plus rapide possible, comme le recommande la conception récente de l'échange international, non seulement les nations agricoles risqueraient de désorganiser complètement leur économie à structure essentiellement agricole et se priveraient, sans nécessité, des avantages de la spécialisation internationale, mais encore des pays industriels de l'Europe occidentale, qui ont été le berceau de la civilisation moderne, risqueraient de sombrer dans les convulsions économiques et sociales. Tout espoir de nouvel équilibre, tel que l'ont préconisé de bons esprits, et notamment M. Delaisi (1), entre les deux Europes, entre l'Europe du cheval-vapeur et l'Europe du cheval de trait, entre l'Europe industrielle et l'Europe agricole, devrait être définitivement abandonné.

Aux difficultés présentes, qui naissent pour les nations des événements qu'on ne peut pas ou qu'on ne peut que difficilement éviter, les hommes ne doivent pas ajouter des difficultés supplémentaires, qui seraient provoquées par des mesures inopportunes d'intervention préjudiciable à l'ensemble des nations.

On comprend très bien que certains pays ne veuillent pas être exploités par d'autres, et on doit faire le possible pour que les injustices entre les nations disparaissent, comme devraient disparaître, si on pouvait y parvenir, toutes les injustices entre les hommes. Mais il ne faut pas partir en guerre contre les injustices sociales comme Don Quichotte partait en guerre contre les moulins à vent

(1) Voir FRANCIS DELAISI, *Les Deux Europes*, Payot, Paris, 1929.

en les prenant pour « des géants terribles ennemis de Dieu et des hommes ». Avant de lutter contre les injustices et de bouleverser l'équilibre économique du monde, il faut encore se rendre compte si ces injustices existent. Ne pas vouloir commencer par là c'est s'exposer au sort de Don Quichotte qui, malgré les sages avertissements répétés de Sancho Pança, ayant chargé les moulins à vent, brisa sa lance, fut lourdement projeté à terre à vingt pas de sa jument et ne s'en releva que fort meurtri...

Sans doute, nous avons vu que la conception récente de l'échange international reposant sur la notion de productivité est une conception simpliste et fausse.

Mais l'influence pratique, l'action sur les esprits et sur les masses d'une doctrine ne se mesurent pas à son degré d'exactitude. On pourrait même dire, au contraire, que souvent l'exactitude d'une théorie ne peut que nuire à son dynamisme. L'interprétation exacte du réel conduit ordinairement dans les sciences sociales à des conclusions complexes et nuancées. Or, si ces conclusions sont à la portée de l'initié, du savant habitués aux recherches objectives, elles ne sont pas souvent accessibles scientifiquement et surtout psychologiquement aux masses. Pour que ces dernières soient atteintes, il faut que les doctrines contiennent une certaine dose de lyrisme et de mysticisme (1). La théorie de la productivité qui est une théorie fausse parce que simpliste, précisément parce qu'elle est simpliste peut avoir une grande influence pratique parce qu'elle possède, comme on l'a vu, tous les éléments de lyrisme et de mysticisme qui assurent aux doctrines des succès rapides. Dépouillée des explications théoriques, que nous avons données afin d'en préciser le plus nettement possible la portée, elle peut être présentée, comme l'a fait M. Manoïlesco dans les conférences auxquelles nous nous sommes référés à

(1) C'est ce qui fait écrire très justement à M. le P^r Pirou dans la conclusion de sa fine et pénétrante étude sur les doctrines économiques en France depuis 1870 (Armand Colin, 2^e éd., 1930) : « Science et doctrine ont des fins différentes. L'une constate et explique ; l'autre juge et prescrit. La première ne se soucie que de comprendre ; la seconde veut aboutir à l'action. Sans doute l'action a chance d'être d'autant plus efficace qu'elle s'appuiera sur une connaissance plus exacte du milieu où elle se produit. Mais l'observation et la science conduisent à des vues complexes et nuancées. La doctrine a besoin de lignes simples et de partis pris tranchés. Elle n'emprunte à l'analyse scientifique que ce qui confirme ces lignes simples et renforce ces partis pris... Chaque doctrine ne retient, parmi les faits d'une époque, que ceux qui fournissent des arguments et des termes favorables aux fins qu'elle poursuit et refusent de voir les autres ou de leur accorder l'importance qu'ils méritent. » (*Op. cit.*, p. 202.)

Dans l'action, pour frapper juste il faut frapper fort.

plusieurs reprises, sous une forme simple, facilement accessible aux masses et capable de les impressionner d'autant plus vivement qu'elle consiste alors en quelques comparaisons frappantes et saisissantes qui accaparent l'attention et l'empêchent de se porter sur les articulations maîtresses de la théorie. On a vu sans doute que l'agencement des idées essentielles était assez obscur et difficile à saisir. Mais ce dernier défaut de la théorie de la productivité n'est pas aussi de nature à diminuer son dynamisme. Comme l'a fait observer très exactement Georges Sorel à propos de la théorie marxiste de la valeur : « l'expérience a montré de quelle importance peut être l'obscurité pour donner de force à une doctrine ! »

Au surplus, le sentiment de la xénophobie, que la civilisation a relégué dans l'inconscient, mais qui est toujours vivace dans l'âme de l'homme même cultivé, ne peut que se réveiller, se révolter et déborder dans l'entendement pour obnubiler tout esprit critique lorsque l'équation de l'échange international n'est pas présentée au patriote instruit ou au paysan misérable des nations agricoles arriérées comme une équation avantageuse à tous les pays qui commercent entre eux, mais comme un contrat léonin, comme un marché de dupes, comme une forme invisible et raffinée de l'esclavage et du servage, plus injuste et plus détestable encore que la domination et l'exploitation directes parce que subreptice et hypocrite.

On s'étonne parfois que l'intellectuel comme le moujik russes acceptent aussi facilement les privations qui leur sont imposées par les dirigeants soviétiques pour l'industrialisation du pays et que, dans la Russie nouvelle, la religion ait été remplacée par une sorte de fétichisme industriel. Si on songeait aux moyens de propagande dont dispose le gouvernement des Soviets et si l'on se reportait aux passages des conférences de M. Manoïlesco que nous avons déjà cités et dans lesquels l'échange international des produits agricoles contre les produits industriels est présenté sous la forme ci-dessus, on aurait peut-être en grande partie, au point de vue psychologique, la clef de l'explication du fétichisme industriel qui existe actuellement en Russie, et on pourrait mesurer par là l'action profonde que la théorie de M. Manoïlesco, qui se présente sous un aspect séduisant avec le prestige qui s'attache à la **Science**, peut exercer sur l'orientation de la politique commerciale des États agricoles.

L'intérêt pratique que présente cette conception de l'échange international est donc grand. L'intérêt théorique ne l'est pas moins.

335. — D'abord, en ce qui concerne proprement la théorie de l'échange international, la théorie de la productivité, en prétendant substituer à la conception classique une conception reposant sur des bases entièrement nouvelles, ne pouvait qu'apporter une plus grande confusion et une plus grande obscurité à la théorie du commerce international qui, comme nous l'avons vu dans la première partie, était déjà par elle-même très confuse et très obscure. C'est pourquoi il convenait d'examiner très attentivement cette théorie afin d'essayer d'élucider le conflit de doctrines constitué par l'antinomie de ces deux conceptions de l'échange international.

La réfutation de cette théorie ne s'imposait pas du reste seulement au point de vue des idées concernant l'opportunité de l'échange international. Si l'on pouvait prévoir que cette théorie, en tant que conception nouvelle de l'échange international, ne pouvait conduire qu'à un échec, il n'était pas inutile de souligner nettement comment son auteur était arrivé à cet échec. En dégageant, pour les réfuter et pour les opposer à celles de la théorie classique, les données primordiales que suppose cette théorie, la critique de la doctrine de la productivité a permis de mettre en relief les conditions intimes, les données fondamentales que supposent les deux théories et nous a fait mieux apercevoir et mesurer l'importance de leurs fondements et de leurs postulats. En un mot la critique de la théorie de la productivité est très utile pour comprendre exactement la portée du mécanisme des échanges internationaux. Comme la critique des théories dont elle s'inspire, du moins en la forme, théories de Marx et théorie classique de l'échange international, elle ne peut être que profitable « à qui veut apprendre à penser économiquement (1) ».

C'est donc moins dans la contribution — nulle à notre avis si l'on s'en tient strictement aux conditions où elle s'est placée — que cette théorie a apportée à la théorie de l'échange international, que dans les enseignements que l'on peut retirer de sa critique, que réside le véritable intérêt scientifique de l'étude de cette théorie (2).

(1) P. GEMÄHLING, *Les Grands économistes* (texte et commentaires), *op. cit.*, p. 278.

(2) C'est un devoir pour nous de signaler ici que c'est notamment à la critique de la théorie de la productivité de M. Manoïlesco que nous devons d'avoir été conduit à une conception de l'échange international qui, à l'opposé de la théorie classique, tient compte des

336. — Au point de vue méthodologique, la critique de la théorie de la productivité offre aussi un grand intérêt car, elle constitue un exemple remarquable de la place primordiale que les doctrines toutes faites et les idées à priori occupent souvent dans la théorie de ceux qui prétendent suivre une méthode éminemment réaliste s'appuyant uniquement sur les faits.

Pour éviter les dangers de la méthode déductive, qui chez les classiques a engendré des constructions fort logiques et harmonieuses mais malheureusement trop souvent hypothétiques et irréelles, certains économistes ont voulu avec raison donner une base plus réaliste à la science économique en prenant comme point de départ de leurs théories les faits tels que les statistiques permettent de les saisir.

Mais les faits en eux-mêmes « ne disent rien de plus que leur existence même (1) ». Pour déduire de leur multiplicité et de leur diversité les liens de dépendance, de simple corrélation ou de covariation qui les unissent et les uniformités qui s'en dégagent, il faut procéder à des sélections, à des simplifications, à des abstractions.

C'est dans ces opérations de sélection, de simplification ou d'abstraction qu'on risque de prendre l'accessoire pour le principal, l'accidentel pour l'essentiel, qu'on risque aussi d'introduire, sous prétexte de mieux interpréter les faits, des abstractions qui les faussent, les forcent et partant les déforment.

Dans l'interprétation des statistiques, selon les pénétrantes remarques de M. le Pr Simiand, « la première précaution à prendre pour ne pas tromper et ne pas se tromper avec nos abstractions scientifiques, est de nous inquiéter que nos expressions de faits

réductions de productivité que le commerce international peut faire subir à l'ensemble des forces productives d'un pays. C'est parce que dans la théorie de l'échange international nous avons insisté beaucoup sur l'importance de la productivité, que nous avons marqué avec tant de soin les points sur lesquels nous nous séparions de M. Manoflesco. Mais le côté négatif et unilatéral de la critique de la doctrine de ce dernier ne doit pas laisser perdre de vue le bénéfice que l'on peut en retirer. Si nous croyons que la notion nouvelle de productivité, que M. Manoflesco a essayé d'introduire dans la théorie du commerce international, est fautive, nous sommes entièrement d'accord avec lui pour reconnaître que, « même si l'on a mal spéculé sur une notion nouvelle, même si les conclusions qu'on a tirées en l'employant sont fausses, même si cette notion ne représente en elle-même que la constatation d'un fait, la mise en relief d'un phénomène existant, une notion « à succès » (« comme un article de commerce à succès ») peut être une heureuse découverte, si cette notion fait naître des controverses qui permettent un nouvel examen et un perfectionnement des théories déjà existantes. (*Op. cit.*, p. 323.)

(1) DESCHAMPS, *op. cit.*, p. II.

complexes, nos indices, nos coefficients ne soient pas des résultats de comptage, de combinaisons arbitraires entre des chiffres et des chiffres, mais qu'ils se modèlent sur la complexité concrète, qu'ils respectent les articulations du réel, qu'ils expriment quelque chose de distinct et de vrai par rapport à la multiplicité des cas individuels à laquelle ils correspondent ». « Ce qui peut nous égarer, ce qui enfin nous égare bien souvent dans l'emploi des abstractions scientifiques, ce n'est pas qu'elles soient des abstractions, mais qu'elles sont de mauvaises abstractions (1). »

Pour n'avoir pas pris ces sages précautions au début de ses observations statistiques, M. Manoïlesco est arrivé, comme on l'a vu, à des conclusions complètement irréelles qui montrent, que les écueils et les dangers de la méthode déductive peuvent se retrouver dans l'application de la méthode statistique. Avec cette dernière méthode, ils se présentent même parfois grossis et amplifiés car, en utilisant cette méthode, on croit avoir suffisamment suivi de près les faits pour se dispenser de confronter les résultats obtenus avec la réalité, avec les conclusions des autres théories, voire avec le simple bon sens, et on arrive ainsi à construire des théories plus irréelles encore que celles auxquelles conduit la méthode déductive pure.

Ce qui a conduit M. Manoïlesco à introduire dans son analyse de l'échange international une « mauvaise abstraction » : celle de productivité ramenée à l'unité de travail, c'est le souci louable d'introduire dans la science économique le principal instrument de progrès des sciences exactes et des sciences de la nature : la mesure.

Dans une leçon qu'il avait donnée aux élèves de l'école polytechnique de Bucarest sur la méthode dans l'économie politique (2), M. Manoïlesco, en paraphrasant une inscription qui se trouvait sur le frontispice du Temple d'Éphèse, disait : « Metron Ariston » : « la mesure c'est la meilleure et la plus précieuse des choses ».

La mesure est sans doute dans la science la meilleure des choses, à condition de ne mesurer que des choses mesurables et de bien choisir l'unité qui doit servir à mesurer les choses qu'on doit comparer.

Il est bien évident qu'une science accomplit un grand progrès lorsqu'elle réussit à passer du qualitatif au quantitatif et à traduire

(1) *Statistiques et expériences*. (Remarque de méthode, Paris, Rivière, 1922, p. 30.)

(2) *La Méthode en économie politique*. Leçon pour inaugurer le cours d'économie politique à l'École Polytechnique de Bucarest. Imprimerie nationale, Bucarest, 1931.

les lois, auxquelles elle est parvenue, dans des relations numériques dégagées de toute appréciation personnelle. Malheureusement l'objet des sciences sociales ne se prête pas souvent à la détermination de relations numériques entre les phénomènes étudiés, soit parce que ces phénomènes, dans l'état actuel de nos connaissances, ne sont pas mesurables, soit parce que les méthodes de recherche, comme l'expérimentation, qui permettent d'obtenir dans les autres sciences des relations quantitatives, ne peuvent guère être employées dans les sciences sociales. C'est ce qui explique du reste l'emploi limité des mathématiques dans ces sciences. Si dans la réalité, les phénomènes économiques étaient simples, se présentaient avec la rectitude, la rigidité et surtout l'uniformité que suppose l'emploi des mathématiques, alors il serait commode d'user largement des procédés mathématiques dans les raisonnements économiques. Mais la nature souvent qualitative et la complexité des faits économiques rendent la traduction de ces faits par des notations algébriques ou des représentations graphiques impossible à réaliser ou difficile à suivre. Comme l'a montré la critique de la théorie de la productivité, les difficultés d'application de la méthode mathématique ne résident pas — comme paraissent le croire beaucoup d'économistes qui se servent volontiers des mathématiques et qui semblent prendre un grand plaisir intellectuel à jongler avec les différentielles et les intégrales — dans la résolution des systèmes d'équations, mais bien dans **la mise en équation** des relations qui existent entre les phénomènes économiques. Comme le remarque très exactement M. le Doyen Turgeon (1), si les mathématiques « sont utiles pour certaines démonstrations, elles sont de nul secours pour l'observation des faits ». Or, c'est précisément lorsqu'on se propose de mettre en équation les faits économiques de **nature qualitative**, qu'on les altère et les déforme en les mesurant, afin de les quantifier, avec une unité

(1) Voir TURGEON (Ch. et H.), *La Valeur d'après les économistes anglais et français depuis Adam Smith jusqu'à nos jours*, t. III, p. 94.

Charles Gide, avec le bonheur d'expression qui lui est habituel, a traduit dans une image pittoresque et très juste cette idée que l'emploi des mathématiques en économie politique ne saurait en lui-même résoudre les difficultés inhérentes à l'étude des faits économiques. Il écrit (*Histoire des Doctrines économiques*, p. 622) : « Les mathématiques sont un moulin qui rend à l'état de farine le blé qu'on lui apporte ; mais reste à savoir ce que vaut le blé... Si c'est un sac d'abstractions qu'on verse dans l'engrenage mathématique... il se peut que la farine qui sortira de ce moulin ne soit pas très nutritive. »

arbitrairement choisie, car le raisonnement mathématique ne peut s'exercer que sur des quantités (1).

337. — En appréciant l'opportunité de l'échange international avec une unité arbitraire et fausse, M. Manoïlesco n'a pas seulement déformé et altéré la portée des statistiques : il n'a pas pris soin aussi de dégager les conséquences qui résultent des postulats de sa théorie pour les confronter avec les conclusions des théories qu'il voulait réfuter. S'il l'avait fait, il se serait aperçu que lorsqu'on suppose que le milieu économique est libre, que l'équilibre général existe entre la production et la consommation et que la concurrence est effective et loyale, on ne peut pas soutenir que la prospérité d'un pays dépend de la nature des branches de la production dans lesquelles ce pays est spécialisé.

C'est le grand mérite de l'école libérale d'avoir montré que lorsque les conditions précédentes sont remplies, le jeu spontané de la loi de l'offre et de la demande tend à niveler à chaque instant la productivité des diverses industries, et que l'intérêt personnel suffit à pousser et à diriger les initiatives privées, à exploiter et à utiliser le plus efficacement possible, non seulement toutes les forces productives à l'intérieur d'un pays, mais encore dans les divers pays du globe.

(1) Bien que la théorie de l'échange international se prête assez facilement à l'emploi des procédés mathématiques, nous n'avons, dans nos démonstrations, pour les motifs ci-dessus, usé que des calculs élémentaires, pensant, avec un maître de l'école mathématique, Marshall, que : « les applications les plus heureuses de mathématiques en économie politique sont celles qui sont courtes et simples, qui emploient peu de symboles, et qui visent à projeter un rayon lumineux sur quelque point de détail du vaste monde économique plutôt que de le représenter dans son infinie complexité. » (Cité par Ch. GIDE, *Histoire des doctrines économiques*, op. cit., p. 647.)

Nous n'avons pas même donné les représentations graphiques relatives à la théorie de l'échange international que MARSHALL donne dans les appendices de son ouvrage cité, *Money, Credit and Trade*, car ces représentations, assez compliquées, ne traduisent les données du problème que dans des conditions tout à fait simplifiées, et nous avons vu, que le point faible de la théorie de l'échange international résidait, non pas dans la structure de la théorie elle-même, mais dans les simplifications illégitimes que cette théorie faisait subir à la réalité.

Pour des exemples de l'application de la méthode mathématique à la théorie de l'échange international voir, outre les appendices de l'ouvrage cité de Marshall et les articles de Edgeworth, Coim, Simpson, etc., indiqués à l'index bibliographique, YNTEMA (Theodore Otte), *A Mathematical reformulation of the general theory of international trade*, The University Chicago Press, 1932.

Sur l'application en général de la méthode mathématique en économie politique, voir Émile BOUVIER, *La Méthode mathématique en économie politique*. (*Revue d'économie politique*, 1901, p. 817-1029), et MORET, Jacques, *L'Emploi des mathématiques en économie politique*, Giard, 1915.

En ramenant le produit brut des diverses industries à l'unité de producteur, M. Manoïlesco n'a pas comparé l'opportunité respective de ces diverses industries au point de vue national; il **a plutôt apprécié l'enrichissement d'un pays en calculant le revenu moyen que pouvait dépenser la partie active de sa population.**

Il est bien évident, qu'une nation, tout comme un individu, a intérêt pour accroître son revenu — soit qu'elle consomme directement tout ou partie de ce qu'elle produit, soit qu'elle s'en serve comme moyen pour acquérir des utilités produites à l'étranger — de substituer aux catégories d'activités inférieures des catégories d'activités supérieures dans l'échelle de la capacité et de la qualité. Il est bien évident, qu'une nation, comme un individu, a intérêt de substituer à un travail pénible et non qualifié un travail habile et plus efficace, comme elle a intérêt aussi à obtenir le plus de capital possible et à diriger avec de meilleures méthodes de production la coopération du travail de ses nationaux et du capital qu'elle peut obtenir.

Tout cela est un **truisme**, et c'est au fond à ce truisme que se ramène la théorie de la productivité lorsqu'on serre d'un peu près la conclusion qui se dégage des observations statistiques, théoriques et historiques sur lesquelles cette théorie se fonde, lorsqu'on apprécie directement les faits, d'ailleurs souvent réels en eux-mêmes, sur lesquels cette théorie insiste, sans les regarder à travers le critérium arbitraire et faux de la productivité qu'elle a choisi et qui joue le rôle d'un verre déformant.

Mais là n'est pas la vraie question.

Le nœud, le point crucial du problème consiste précisément à savoir si le protectionnisme est le moyen le plus approprié et une politique économique plus apte que le libre-échange à développer les forces productives d'un pays, c'est-à-dire à élever le niveau de la qualité du travail, à faciliter l'accumulation des capitaux, à perfectionner l'outillage et les méthodes techniques de production d'un pays.

Les arguments habituels du protectionnisme, que M. Manoïlesco néglige et dédaigne parce qu'ils ont un caractère exceptionnel et temporaire, répondent plus directement à cette question que la théorie générale et savante de la productivité que l'on vient d'examiner.

Cependant, en abandonnant l'infrastructure irréaliste de la productivité sur laquelle repose cette théorie, et qui lui donne, en raison de sa permanence et de sa généralité, une allure brillante et séduisante mais non un fondement ferme et solide, ne pourrait-on pas tirer de l'idée générale de variation du revenu d'un pays par tête de producteur en raison de la nature des industries, un argument en faveur d'une politique commerciale à tendance protectionniste ayant le même caractère exceptionnel que les arguments traditionnels du protectionnisme ?

C'est ce qu'il convient d'examiner avant de passer à la conclusion générale de l'ensemble des théories que nous avons examinées dans cet ouvrage.

L'idée d'une hiérarchie de la productivité des divers ordres d'activité économique et les obstacles à la libre-concurrence

338. — Nous venons de voir qu'il est vain de vouloir interpréter rigidelement les statistiques relatives au produit brut sans apporter des corrections très importantes et sans changer de critérium. Mais ne serait-il pas possible de donner une explication des différences de productivité qui pourraient substituer entre les industries après toutes les rectifications dans l'établissement, l'interprétation et la comparaison de toutes ces statistiques, en admettant que toutes ces rectifications soient possibles ?

En d'autres termes, la théorie de la productivité de M. Manoïlesco ne pourrait-elle pas suggérer un argument d'ordre économique qui serait de nature à inciter les nations produisant les denrées agricoles et des matières premières à transformer en produits finis ces produits bruts avant de les livrer à la consommation, un argument qui pourrait partiellement justifier cette volonté de se créer une industrie par des moyens artificiels, volonté que les pays agricoles sont en train d'affirmer de plus en plus ?

A notre avis, il serait possible de reprendre l'idée d'une hiérarchie des industries au point de vue national sur des bases autres que celles choisies par M. Manoïlesco, en insistant sur **l'importance des obstacles qui, dans la réalité économique, s'opposent à l'action niveleuse et égalisatrice de la concurrence.**

Comme la théorie de M. Manoïlesco, la conception classique de

l'échange international à tendance libre-échangiste **suppose essentiellement que la concurrence** entre les diverses branches de la production des divers pays **est toujours effective et loyale**.

Or, il suffit d'analyser le concept de concurrence effective et loyale, de rechercher les conditions qu'il implique, pour s'apercevoir que ces conditions sont loin d'être remplies d'une manière parfaite dans la vie réelle, non seulement dans la concurrence entre entreprises des pays différents mais encore dans la concurrence entre entreprises du même pays.

339. — La première condition d'une concurrence effective et loyale, c'est, pour tous les concurrents possibles d'une industrie déterminée, la **connaissance des conditions de production** (prix d'achat des matières premières, frais généraux suivant les formes des entreprises, prix de vente des articles fabriqués, marge des bénéfices, etc.) des entrepreneurs déjà engagés dans cette industrie. Si les entrepreneurs qui pourraient dans une branche de la production concurrencer les entreprises déjà existantes ne connaissent pas ces éléments d'information, ces renseignements comptables, ils ne seront pas attirés, comme le suppose le fonctionnement du mécanisme des prix décrits par les classiques (1), soit par le bénéfice élevé que procure à un moment donné l'activité économique de cette branche, soit par la perspective d'augmenter ce profit, s'il est normal, en abaissant le prix de revient, s'ils sont capables de produire à meilleur compte que les producteurs déjà engagés dans cette industrie.

Cette ignorance du milieu économique pour les concurrents éventuels, permet l'apparition de monopoles de fait au profit de certaines branches d'activité, et ces monopoles durent longtemps, car ceux qui en bénéficient se gardent bien, évidemment, de divulguer à leurs concurrents éventuels ce qui serait de nature à les informer de leur situation privilégiée (2).

(1) Voir *supra* n° 18 la description de ce mécanisme qui, lorsqu'il fonctionne, tend à ramener le prix courant vers le prix normal, description que, depuis Adam Smith, on trouve dans tous les classiques.

(2) C'est dans cette « peur instinctive », de laisser dévoiler les éléments de monopole qui, à un moment ou à un autre, existent peu ou prou dans toutes les professions, qu'il faut rechercher, à notre avis, en même temps que dans « l'horreur instinctive de l'inquisition » et le désir bien naturel de payer la quote part la moins élevée possible d'impôts, la résistance farouche, acharnée et organisée, que rencontre le législateur toutes les fois qu'il veut créer

Sans doute, il semble qu'ils ne puissent pas cacher tous ces éléments, et notamment, il semble que les prix de vente doivent être connus. Mais ces prix de vente, qui sont des prix de gros, ne sont pas souvent plus connus des entrepreneurs éventuels que les autres conditions de la production. Sont seules renseignées sur les prix de gros, les maisons faisant le commerce de gros et non pas ceux qui pourraient concurrencer les entrepreneurs déjà établis.

Ainsi, la première condition essentielle qu'implique la concurrence pour être effective, la **publicité** des conditions de la production (c'est-à-dire la connaissance à chaque moment des quantités de marchandises offertes et demandées et des prix auxquels elles sont offertes et demandées et aussi des prix de revient et des bénéfices des producteurs de manière à permettre à chaque concurrent éventuel ou réel de connaître les conditions de la production et du marché) fait le plus souvent totalement ou partiellement défaut et empêche le libre jeu de la loi de l'offre et de la demande d'exercer à chaque instant le nivellement des prix qui, d'après la théorie classique, doit assurer en même temps le nivellement des profits et le nivellement de la rémunération des services producteurs, compte tenu de la qualité, de la pénibilité et des risques inhérents à ces services.

Voilà donc une première série de faits très importants qui serait de nature à expliquer la différence de productivité qui peut exister à un moment donné entre les diverses branches de l'activité économique.

340. — Les économistes libéraux font remarquer que ces monopoles disparaissent sans cesse, que les concurrents arrivent tôt ou tard à être informés des bénéfices élevés qui sont réalisés dans une branche de la production.

Cette réponse à l'objection précédente n'est pas décisive et semble bien démentie par les faits. Dans la même ville, dans la même localité, où les difficultés qui s'opposent au déplacement des facteurs de la production de région à région n'existent pas et ne peuvent expliquer les différences dans le taux des profits, on constate de nombreuses inégalités de bénéfices entre diverses professions, inéga-

un impôt dont l'assiette nécessite la communication de tous les renseignements concernant les éléments de monopole aux agents du fisc chargés d'établir cet impôt, bien que ces agents soient tenus au secret professionnel.

lités qui ne s'expliquent pas par l'inégalité des risques ni par l'inégalité de l'habileté ou de la pénibilité du travail (1).

Il faut remarquer du reste, que même, lorsque les conditions privilégiées sont connues, une autre série de considérations également fort importantes peut retarder et même affaiblir l'action niveleuse de la concurrence.

En effet, il ne faut pas croire, que parce que la liberté industrielle commerciale existe entre concurrents, que cette liberté implique l'égalité de chances et de réussite pour ceux qui se trouvent, ou pourraient se trouver, en compétition. Pour que cette égalité existe dans la lutte, il faudrait que, comme dans une course, aucun des concurrents ne dispose de moyens que n'ont pas les autres en dehors des éléments de supériorité relatifs aux facteurs de la production.

Or, dans cette course qu'est la concurrence, par la nature même des choses, les anciens concurrents sont habituellement plus avantagés que les nouveaux, les forts plus avantagés que les faibles.

Les anciens concurrents ont une clientèle qui leur est attachée par le prestige ou la réputation des marques, ou simplement par la force de l'habitude ; ils ont l'expérience de la fabrication et des affaires, deux choses qui ne s'improvisent pas et demandent de patients et longs efforts pour être mises au point (2). Il sont surtout des moyens financiers plus puissants que ceux qui débutent. Pour ne pas se laisser ravir leur clientèle par les nouveaux venus, ils sont tentés d'user et même d'abuser de ces moyens financiers. Ainsi, ce ne sont pas seulement les **difficultés du départ** qui arrêtent les concur-

(1) Ainsi on constate que, habituellement les artisans qui travaillent le fer gagnent beaucoup plus que ceux qui travaillent le bois, que certains commerces, comme ceux de la chaussure, des nouveautés, etc., procurent des bénéfices plus élevés que d'autres commerces, comme ceux de l'épicerie, que certaines carrières libérales, comme celle de médecin, sont plus lucratives d'une manière générale que celle d'avocat, etc...

(2) La meilleure preuve, que la concurrence n'existe presque nulle part à l'état pur et idéal, comme le supposent implicitement les classiques, se trouve, à notre sens, dans la constatation banale que, dans la plupart des professions, lors des cessions de fonds de commerce ou de clientèles (cabinets médicaux, dentaires, d'architecte, etc.) ou d'entreprises de toutes sortes, il est attribué, en dehors du prix des éléments matériels nécessaires à l'exercice de la profession (usines, installations, outillage, instruments, etc.), une valeur parfois fort considérable, surtout à l'heure actuelle dans les villes et notamment à Paris, aux éléments immatériels, à l'achalandage, aux marques, etc. Cette valeur attribuée aux éléments incorporels présente, en ce qui concerne la réalité de la concurrence, une portée économique considérable, bien qu'à notre connaissance cette portée n'ait pas été soulignée par les économistes. La signification économique profonde de cette valeur, c'est la manifestation la plus nette, c'est la « cristallisation » en quelque sorte de l'élément de monopole.

rents d'embrasser une branche d'activité avantageuse, c'est surtout la **crainte de la concurrence déloyale** qui les empêche d'engager des capitaux importants qui seraient perdus s'ils n'arrivaient pas à soutenir aussi longtemps que leurs concurrents des ventes, à bénéfice réduit ou même à perte, que ces derniers peuvent pratiquer.

Dans ces conditions, on comprend donc que les possesseurs de capitaux hésitent à prêter des fonds aux nouveaux entrepreneurs, même à ceux plus capables et mieux placés pour produire à meilleur compte, ou que les entrepreneurs eux-mêmes hésitent à investir leurs capitaux personnels dans une branche de la production dont les profits sont plus élevés que les profits moyens qu'on peut obtenir à égalité de risques dans les autres branches.

Mais dira-t-on, il faut non seulement tenir compte de la concurrence que les nouveaux entrepreneurs font aux anciens, il faut tenir compte aussi de la concurrence que les anciens entrepreneurs se font entre eux. On pourrait répondre que cette dernière concurrence n'est souvent pas elle-même effective. Après avoir lutté et éliminé les plus faibles, ceux qui survivent à une période de compétition, au cours de laquelle les procédés employés manquent de loyauté, arrivent à s'entendre et à se partager la clientèle en maintenant, soit expressément, soit le plus souvent tacitement, les prix de manière que la marge des bénéfices soit largement rémunératrice.

Lorsque cette entente expresse ou tacite, mais plus souvent tacite qu'expresse, existe, si une nouvelle entreprise résiste aux attaques convergentes des anciennes, il n'est pas rare qu'après une période plus ou moins longue de lutte à outrance, un *modus vivendi* exprès ou tacite intervienne entre cette entreprise et les entreprises anciennes. Alors, sans que l'élément de monopole disparaisse, une seule chose a changé : le nombre de concurrents a augmenté (1).

(1) Voir dans le magistral article de M. le P^r RIST, *Economie optimiste et économie scientifique*, publié dans la *Revue de Métaphysique et de Morale* de juillet et de septembre 1904 et reproduit dans son ouvrage récent, *Essai sur quelques problèmes économiques et monétaires*, Sirey 1933, la description des conditions nécessaires qu'implique le fonctionnement de la libre concurrence : « 1^o Les parties doivent pouvoir sans entrave offrir et demander des marchandises aux prix qui correspondent à ce qu'elles considèrent comme leur intérêt... 2^o Il ne doit y avoir entre les vendeurs et les acheteurs aucune entente préalable qui les oblige tous à offrir ou demander les mêmes prix... 3^o Tous les coéchangistes doivent avoir immédiatement une connaissance de toutes les quantités offertes et demandées et du taux auquel ces offres et ces demandes sont faites. Une publicité de toutes les conditions du marché est une circonstance indispensable... 4^o On pourrait peut-être ajouter une quatrième condition : la parfaite sincérité des offres et des demandes sans lesquelles les

Ainsi, comme l'avait remarqué depuis longtemps Proudhon, la concurrence tend à la destruction de la concurrence, et cette auto-destruction de la concurrence se produit aussi bien dans l'économie nationale que dans l'économie internationale. Mais dans l'économie internationale cette situation se trouve aggravée pour plusieurs motifs.

341. — Elle se trouve aggravée d'abord, en raison des difficultés plus grandes qu'éprouvent les personnes à passer d'un pays dans un autre, plutôt que de quitter une région pour s'établir dans une autre, ou de passer d'une entreprise dans une autre dans la même région. On comprend que les entrepreneurs audacieux, ceux qu'on appelle les capitaines d'industries, aussi bien que les techniciens et les ouvriers qualifiés, dont le concours est nécessaire pour créer une industrie, hésiteront davantage, à égalité de difficultés à surmonter et de risques à encourir, à affronter les aléas d'une lutte à livrer loin de leur foyer plutôt que dans leur propre pays. Ce n'est qu'une grande différence dans le taux des profits qui peut tenter les entrepreneurs à exercer leur activité dans les pays dont les ressources naturelles ne sont pas exploitées, alors qu'une différence beaucoup moins élevée suffirait à susciter des concurrents aux industriels établis dans un pays déjà industrialisé. L'entrepreneur qui veut concurrencer dans un

acheteurs pourraient rapporter sur les vendeurs, ou réciproquement, des avantages qui empêcheraient le maximum d'ophélimité d'être atteint. » (*Op. cit.*, p. 247.)

M. le P^r Rist constate que « la libre concurrence ainsi définie est une conception artificielle et presque utopique dont la réalisation ne saurait résulter de l'action naturelle et spontanée des individus poursuivant isolément leur intérêt personnel mais uniquement de leur action concertée ». (*Op. cit.*, p. 248.)

Voir aussi dans le *Cours d'économie politique* de M. le P^r ANTONNELLI (t. I, Alcan, 1927) et dans l'article de la *Revue d'économie politique*, *L'Économie pure du système économique présent*, *Principes et définition* (année 1927, p. 1229-1232) qui reproduit un chapitre de ce traité, l'énumération des obstacles qui s'opposent au fonctionnement de la concurrence.

Dans le même sens, voir l'ouvrage récent de M. le P^r PIROU, *La Crise du capitalisme*, Sirey, 1924, p. 80 et suiv. et 124, l'article d'Albert THOMAS, *Protectionnisme, Libre-échangeisme et Organisation internationale des échanges* dans les *Annales de l'Économie collective* d'avril-juin 1926, p. 97, et le *Traité d'économie politique* de M. le P^r CASSEL, trad. franç., Giard 1929, t. I, chap. XIV.

Sur les ententes entre grosses firmes voici ce qu'écrit le P^r ASHLEY dans son ouvrage *L'Évolution économique de l'Angleterre* (trad. franç., par Henri SÉE, Giard, 1925) : « Dès que le nombre des établissements peut se compter sur les doigts, il est probable qu'ils trouveront intérêt à s'allier plutôt que d'entrer en concurrence. Dans le monde des affaires, les nerfs se fatiguent de l'effort de la concurrence, et le désir humain de trouver la sécurité est l'une des principales forces qui transforme l'organisation industrielle. » (*Op. cit.*, p. 177.)

Les commerçants, qui demandent et obtiennent la reconnaissance légale de la propriété commerciale qui ne se réfère pas aux brevets mais à la valeur des éléments incorporels des fonds de commerce, font passer sous un régime de droit, pour mieux le consolider, un élément de monopole qui n'existait qu'à l'état de fait.

pays les industries jouissant d'un monopole de fait a moins d'obstacles à surmonter que l'entrepreneur qui veut créer une industrie dans un pays qui n'est pas, ou presque pas, industrialisé. Dans cette dernière hypothèse, l'entrepreneur aura non seulement à soutenir la lutte contre les industriels étrangers qui approvisionnent le marché et qui feront tout le possible pour ne pas se laisser ravir les débouchés ; il aura encore à supporter les charges supplémentaires qu'entraîne le paiement de la prime d'immigration à ceux dont le concours est nécessaire pour créer une industrie.

Cette inégalité de charges entre une vieille industrie et une industrie naissante prouve que le jeu libre des forces économiques n'arrive pas nécessairement, comme le soutiennent les libre-échangistes intransigeants, à assurer spontanément la supériorité dans la lutte à ceux qui pourraient donner le meilleur marché, et qu'un prix de monopole peut se maintenir ainsi pendant longtemps au profit des industries d'un pays, surtout si on observe que le phénomène du dumping (1) déjà signalé est bien plus à craindre entre industries de pays différents qu'entre industries d'un même pays.

342. — L'entente est en effet bien plus facile entre producteurs d'un pays en vue de l'exportation qu'en vue de la vente directe pour l'intérieur.

Pour vendre à l'intérieur d'un pays, chaque industriel peut, parce qu'il connaît la langue, les mœurs, les habitudes de la clientèle, se mettre en rapport direct avec cette clientèle et vendre aux commerçants qui servent d'intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs.

Il en est autrement dans le commerce extérieur. Ce commerce par sa nature même, exige des capitaux très importants. Il demande une étude préalable des besoins à satisfaire à l'étranger, besoins qui sont parfois très différents des besoins similaires qu'on trouve dans le pays. Ne peuvent guère se livrer à l'exportation que les firmes spéciales ayant toute une organisation commerciale qui les renseigne sur les mœurs des habitants et l'état des marchandises dont ils s'approvisionnent. Parfois, ce sont les industriels eux-mêmes qui possèdent directement leurs services commerciaux d'exportation ; mais souvent ce sont des entreprises spéciales qui centralisent la pro-

(1) Sur le dumping, voir : J. VINER, *Mémoire sur le dumping* (Publication de la S. D. N.) et l'article de M. NÉRON dans la *Rev. polit. et parlam.*, de février 1933, p. 244 : La lutte contre le dumping.

duction de toutes les entreprises nationales destinées à être écoulées sur un marché étranger. Même, lorsque les entreprises exportent directement leur production, l'entente entre usines d'une même spécialité se fait bien plus facilement qu'à l'intérieur du pays. Tout y pousse : la communauté de langue, de mœurs, le sentiment de la solidarité nationale.

Chaque pays a, au surplus, des organismes officiels ou semi-officiels qui conseillent et renseignent les exportateurs afin de coordonner leurs efforts et de faciliter la pénétration des produits nationaux à l'étranger (1).

Ces liens, entre producteurs d'un même pays, favorisent la conclusion des ententes et la formation des cartels et des trusts en vue de l'exportation. C'est grâce à un dumping systématique, que permettait la formation des cartels, que l'Allemagne a pu supplanter l'Angleterre sur la plupart des marchés extérieurs. C'est grâce aux mêmes procédés que l'industrie japonaise concurrence les industries rivales sur les principaux marchés du monde et jusqu'à l'intérieur des nations industrielles de la vieille Europe. Ces procédés, qui émeuvent l'opinion mondiale, qui avaient aussi fortement secoué à la fin du XIX^e siècle l'opinion britannique lorsque la concurrence allemande avait disputé à l'industrie de la Grande-Bretagne la maîtrise des débouchés internationaux, l'Angleterre, d'ailleurs, les avait largement employés au début de sa suprématie industrielle pour étouffer dans l'œuf la concurrence étrangère ainsi qu'en témoigne cette page de List :

« Souvent les Anglais, écrit l'économiste allemand, sont dans le cas de faire des cadeaux aux étrangers... En possession dans le monde manufacturier et commercial, leurs fabriques se trouvent de temps en temps dans cet état qu'ils désignent par le mot glut (engorgement), qui provient de ce qu'ils appellent overtrading (excès de spéculation). Alors, chacun jette sur bateaux à vapeur tout ce qu'il a de marchandises en magasin. Elles sont vendues au bout de huit jours à Hambourg, à Berlin, et à Francfort ; au bout de trois semaines à New-York où elles sont offertes à 50 % au-dessous de leur valeur réelle.

(1) Voir Lucien BROCARD, *Principes d'économie nationale et internationale*, t. II, p. 208 à 228. « L'expansion de l'industrie nationale et du commerce national à l'étranger » et la bibliographie abondante citée dans cet ouvrage

« Les fabricants anglais éprouvent une souffrance temporaire mais ils sont sauvés, et ils s'indemnisent plus tard par de meilleurs prix.

« Les fabricants allemands et américains sont punis pour les fautes des Anglais ; ils sont ruinés.

« Le peuple anglais voit le feu, entend le bruit de l'explosion ; c'est dans tout autre pays que le désastre éclate, et, lorsque les habitants de ces pays gémissent sur leurs blessures qui saignent, le grand intermédiaire soutient que ce sont les conjonctures qui ont fait le mal.

« Quand on réfléchit combien de fois, par de telles conjonctures, l'ensemble de l'industrie manufacturière, le système du crédit, l'agriculture elle-même, en un mot toute l'économie des peuples, qui admettent la libre concurrence de l'Angleterre, ont été ébranlés de fond en comble, quand on songe plus tard que ces misères des peuples ont largement indemnisé les fabricants anglais par de plus hauts prix, n'est-il pas permis de douter que la théorie des valeurs et des maximes cosmopolites doivent servir de règle entre nations (1). »

Un rapport concernant la population des districts miniers, présenté en 1854 au Parlement anglais par un membre de la Chambre des Communes (2), souligne bien l'importance que peut revêtir le dumping en faveur d'un pays pour conserver un monopole de fait. Il a une plus grande force probante que celui de List, car il émane d'un libre-échangiste, et il peut expliquer pourquoi, dans certains cas, après l'établissement ou le relèvement des droits de douane, les exportateurs étrangers prennent ces nouveaux droits à leur charge, espérant ainsi décourager les nouvelles industries qui voudraient se créer dans le pays.

« Je crois, écrit le membre du Parlement anglais, que les ouvriers en général et en particulier ceux des districts du fer et de la houille, ne se rendent pas compte de l'étendue de l'obligation envers les maîtres qui les emploient ni de l'énormité des sacrifices que ceux-ci supportent dans les temps de crise, pour détruire la concurrence étrangère, pour prendre ou pour conserver possession des marchés étrangers. Il y a des fabricants bien connus qui ont continué en

(1) Frédéric LIST, *Système national d'économie politique*, tr. RICHELOT, p. 256-257.

(2) Ce rapport est cité en note par RICHELOT le traducteur de LIST (*op. cit.*, p. 426, et par CAREY, *Principes de la Science sociale*, t. I, trad. franç., p. 481-482-483.

pareils cas de travailler à perte jusqu'à concurrence de 3 à 400.000 £ durant plusieurs années. Si les tentatives, dans le but d'encourager les coalitions et les grèves d'ouvriers, réussissaient à la longue, on verrait cesser ces vastes accumulations de capitaux qui permettent à quelques hommes opulents d'écraser toute concurrence étrangère dans les temps de crise. Les puissants capitaux de ce pays sont ses grands instruments de guerre, s'il est permis de parler ainsi, contre la rivalité des pays étrangers, et les moyens les plus essentiels qui nous restent pour maintenir notre supériorité manufacturière ; les autres éléments tels que la main-d'œuvre à bon marché, l'abondance des matières brutes, les voies de communication, l'habileté industrielle, tendent à se généraliser rapidement. »

343. — Il existe, en second lieu, une grande différence entre l'économie nationale et l'économie internationale en ce qui concerne les ententes entre producteurs et les monopoles de fait.

Dans un pays, l'autorité peut intervenir pour protéger les consommateurs contre les ententes des producteurs qui voudraient exploiter les premiers. En fait, dans beaucoup de pays, il y a une législation contre ces ententes. En France, il existe des textes contre la spéculation illicite. Aux États-Unis, la lutte du gouvernement fédéral contre les trusts a été célèbre, et maintenant que l'Administration américaine favorise les ententes, elle se réserve en contre-partie un droit de regard sur les prix. Il en a été, et il en est de même, en Allemagne où les cartels au lieu d'être traqués par l'autorité publique ont été, et sont encore, encouragés pour plusieurs raisons et notamment pour les facilités qu'ils présentent pour l'expansion extérieure de l'industrie allemande.

Comme il n'existe pas d'autorité supra-nationale, les abus de concurrence déloyale sont plus à redouter entre nations.

344. — Il est vrai, que les idées de concurrence déloyale et de dumping, si elles peuvent servir à justifier l'établissement de droits de représailles anti-dumping pour protéger l'industrie nationale contre cette arme déloyale lorsqu'elle est employée par l'étranger, ne semblent pas à première vue de nature à justifier une protection permanente. Cependant, dans la politique économique comme dans la politique tout court, il est parfois beaucoup plus sage de **prévenir** que d'intervenir. L'intervention, pour peu qu'elle soit tardive, est

souvent inopérante et inefficace. On peut même aller plus loin et soutenir que la menace, **l'éventualité** d'une concurrence déloyale est aussi dangereuse pour un pays que la concurrence déloyale elle-même. La menace, que la concurrence déloyale peut, d'un jour à l'autre, écraser les industries naissantes, n'est pas faite pour faciliter l'investissement des capitaux et attirer l'activité des entrepreneurs par l'appât d'un profit trop aléatoire. Cette menace est un élément d'insécurité contre lequel il faut protéger l'industrie afin de lui assurer dans les périodes difficiles du début ce que recherchent par-dessus tout les hommes d'affaires : la stabilité (1).

345. — Étant données les conditions où s'exerce la concurrence, si l'on recherche plus spécialement les effets de ces conditions sur la productivité de l'agriculture par rapport à celle de l'industrie considérée dans son ensemble, on peut trouver des motifs spéciaux qui militent en faveur d'une moins grande productivité de l'agriculture dans le même pays et plus encore entre pays.

L'agriculture est le stade de l'évolution économique qui, au point de vue de la production, **précède** le stade industriel. Les pays les plus avancés dans la voie de l'industrialisation ont été à un moment des pays presque exclusivement agricoles, et encore, dans la plupart des pays, la masse de la population se livre à des travaux agricoles. Dans tous les pays, c'est donc de l'agriculture que viennent les personnes qui s'orientent vers les autres branches de l'activité économique à mesure que ces branches prennent une importance croissante.

Pour passer de l'agriculture à d'autres formes d'activité, et notamment à l'industrie, les travailleurs et même les détenteurs de

(1) C'est notamment l'avis d'un des rois de l'industrie moderne, Carnegie Andrew, dont l'opinion en la matière est d'autant plus autorisée qu'elle est fondée sur une longue expérience personnelle des affaires et qu'elle présente presque le caractère d'une confidence sur le secret de la réussite exceptionnellement brillante de nombreuses et importantes entreprises que ce célèbre industriel avait directement ou indirectement dirigées pendant toute sa vie.

Dans son adresse aux étudiants de l'Université de Saint-André, A. Carnegie, après avoir souligné l'importance de la concentration dans la lutte entre les entreprises rivales, ajoute : « Ce n'est pas l'importance des importations qui décourage l'économie nationale ; c'est la crainte de perdre le marché intérieur sous l'action d'une concurrence sérieuse qui la met dans l'impossibilité d'engager les énormes capitaux qui lui permettraient de tenir tête, et qui lui enlève la résolution de vaincre ou de mourir qui souvent est elle-même le secret de la victoire dans la lutte pour la vie. » (CARNEGIE Andrew, *A Rectorial Address to the University of Saint-Andrew's*.)

capitaux, en ce qui concerne les placements nouveaux, doivent donc lutter contre la tradition, la routine, l'habitude qui, suivant la juste remarque du philosophe antique, est une seconde nature.

Il est donc possible qu'une différence de rémunération sensible soit nécessaire pour décider, à égalité de peine ou de risques, les travailleurs à abandonner la profession de leurs parents et dans laquelle ils ont été élevés, et les détenteurs de capitaux à placer leurs épargnes dans des entreprises autres que celles où ils avaient l'habitude de les investir.

La concurrence entre producteurs agricoles a donc tendance, toutes choses égales d'ailleurs, à être plus vive que dans l'industrie, puisque l'agriculture est la branche de la production qui, en raison de l'évolution économique, fournit des travailleurs à toutes les autres branches de la production lorsque celles-ci se développent.

Il faut remarquer en outre que, le caractère individualiste de la petite exploitation agricole, qui domine dans presque tous les pays, et surtout dans les pays arriérés, et le grand nombre des entreprises, rendent dans l'agriculture toute entente entre les producteurs, sinon impossible, du moins extrêmement difficile à réaliser, alors que les agriculteurs ne sont pas seulement victimes des ententes comme tout le monde en tant que consommateurs mais le sont aussi, souvent et spécialement, en tant que producteurs. On les a en effet représentés dans le régime actuel de la concurrence « exploités par le capital d'autrui » non pas comme les ouvriers « pendant leur travail, du moins avant et après : lorsqu'ils achètent engrais ou machines et lorsqu'ils vendent leurs récoltes (1) ». Suivant la pittoresque image de M. le P^r Pirou, on a soutenu que « grignoté en quelque sorte à ses deux extrémités par le trust des superphosphates et celui des grandes minoteries, le revenu du petit propriétaire rural ne représente plus qu'un pouvoir d'achat très réduit (2) ».

Pour ces motifs spéciaux, le taux de rémunération des services producteurs peut être d'une manière permanente inférieur en agriculture au taux de rémunération des services producteurs dans les autres branches de l'activité économique.

346. — Ainsi, en se fondant sur l'**idée de monopole** qui résulterait, soit de l'**habitude**, soit du **défait de publicité des conditions de la**

(1) et (2) G. PIROU, *La Crise du capitalisme*, op. cit., p. 19.

concurrence, soit des **ententes entre producteurs**, on pourrait soutenir comme l'a fait M. Manoïlesco, qu'il existe des différences de productivité tenant à la nature même des industries. Mais alors les fondements que l'on pourrait attribuer à ces différences de productivité n'ont rien de commun avec ceux de la théorie de M. Manoïlesco. Au lieu de reposer, comme l'admet ce dernier, sur le postulat d'une concurrence effective et loyale, ils reposent au contraire sur les défauts de fonctionnement que l'on peut trouver dans la réalité à cette concurrence, et, par leur caractère exceptionnel, se rapprochent et se confondent même parfois, avec les anciens arguments que les auteurs protectionnistes avaient développés depuis longtemps et que M. Manoïlesco a tort de rejeter, car **l'idée de concurrence effective et loyale est incompatible**, comme nous l'avons vu, dans un régime de liberté de travail, **avec celle de supériorité de productivité attachée à la nature même de certaines industries.**

CONCLUSION GÉNÉRALE

Récapitulation et synthèse des conclusions partielles.

*Portée conditionnelle des doctrines antagonistes et nécessité de les
fondre pour arriver à une image exacte de la réalité économique.*

La théorie économique et la politique économique.

Au cours de l'analyse des deux groupes de théories antagonistes concernant l'échange international nous avons été amenés à dégager un certain nombre de conclusions partielles. Arrivés au terme du travail que nous nous étions fixé, il convient avant de clore cette étude d'essayer, pour mieux la dominer, d'embrasser d'un seul regard le chemin que nous avons parcouru et de dégager quelques conclusions synthétiques touchant l'échange international.

347. — Parce que les théories récentes de l'échange international se présentent avec des tendances protectionnistes nettement accusées, nous avons pris comme point de départ de notre étude sur l'échange international la théorie classique anglaise qui est habituellement considérée comme la justification la plus solide et la plus serrée du libre-échange.

Nous avons montré que cette théorie, sous une forme différente de celle des autres théories à tendance libre-échangiste, avait les mêmes fondements implicite ou explicite, et que ses prémisses, concernant l'immobilité absolue ou relative mais harmonique des facteurs de la production de pays à pays et concernant l'organisation spontanée de la division du travail, pouvaient, dans plusieurs cas, devenir irréelles, lorsqu'il existe des différences de mobilité des agents de la production de pays à pays, et lorsque la demande n'est pas en état d'absorber l'offre aux prix courants du marché.

En ce qui touche le point plus spécialement étudié par la théorie anglaise de l'échange international, à savoir, l'influence que l'immobilité absolue ou relative mais harmonique des facteurs de la pro-

duction de nation à nation pouvait avoir sur l'opportunité de l'échange international, nous avons indiqué que si les rendements croissants pouvaient théoriquement rendre l'échange international dommageable à un pays, pratiquement ils ne le pouvaient guère.

De cette analyse critique de la théorie classique, nous avons ainsi été amené à constater, qu'en ne considérant même que les effets économiques immédiats, cette théorie ne tenait pas compte, pour apprécier l'échange international au point de vue national, des réductions de production que pouvait subir un pays à la suite de circonstances ou de contingences variées.

348. — Tout en précisant ainsi la structure et la portée de la théorie classique en ce qui concerne l'opportunité de l'échange international, nous avons été conduit, chemin faisant, à élucider des controverses qui persistaient à obscurcir cette partie de l'économie politique et qui se rapportait aux différences qui séparent la théorie de la valeur dans l'échange international et dans l'échange en général. A ce point de vue, nous avons reconnu qu'il n'existe aucune dualité de principes entre les deux échanges, et que le principe des coûts réels comparés était commun à l'échange en général aussi bien qu'à l'échange international, comme étaient communs aux deux échanges le fondement de la valeur et les principes qui déterminent cette dernière.

349. — Ayant ainsi en quelque sorte déblayé le terrain de la théorie de l'échange international par la critique de la conception classique, nous sommes passé, dans la seconde partie, à l'étude de la théorie de la productivité qui s'affirme comme une attaque poussée à fond contre la première conception de l'échange international et dont on ne peut bien saisir la méthode suivant laquelle elle envisage le problème de l'échange international si on n'a pas déterminé exactement au préalable la portée de celle suivie par la théorie anglaise.

Bien que le critérium pour apprécier l'opportunité de l'échange international : le travail, semble commun aux deux théories, on s'aperçoit, lorsqu'on a pris soin de bien préciser dans la conception classique anglaise le rôle du travail en tant que moyen de comparer la supériorité des pays dans la production d'une marchandise, que ce rôle est bien différent de celui que lui assigne M. Manoilescu.

Tandis que dans la théorie anglaise, le travail n'est qu'un terme de comparaison commode pour constater dans l'analyse l'invariabilité des efforts et pour permettre de comparer facilement le coût réel avant et après la spécialisation, M. Manoïlesco, en rapportant pour les comparer, les productivités des diverses branches de la production à l'unité de travail, attribue à la nature de ces branches les variations de productivité qui sont imputables, soit à l'inégalité dans la qualité du travail ou des risques, soit aux autres facteurs de la production.

La théorie de la productivité de M. Manoïlesco, malgré ses fondements statistiques qui lui donnent une apparence scientifique et réaliste, n'est qu'une conception simpliste et fantaisiste de la productivité et de l'échange international. L'échec de la tentative de M. Manoïlesco de vouloir réfuter au point de vue général la théorie classique est donc complet.

350. — Après l'examen critique de la théorie classique, cet échec ne doit pas du reste nous étonner, car, comme nous l'avons déjà vu, si l'on se place, comme l'a fait M. Manoïlesco, dans les conditions très simplifiées et abstraites où se place la théorie classique, cette dernière est irréfutable et n'a pas de peine à montrer que la liberté des échanges entre pays permet de pousser aussi loin que possible la division du travail, et par suite, permet de réaliser une économie d'efforts qu'on ne peut pas souvent obtenir par la spécialisation limitée aux frontières d'un pays.

Ce ne sont pas les différences de systèmes monétaires ou financiers qui existent entre nations qui peuvent rendre désavantageux au point de vue national l'échange qui, par sa structure, est avantageux aux coéchangistes des deux pays, puisque si l'on suppose, comme le font implicitement les classiques, que l'équilibre économique n'est pas rompu, la pression de la libre concurrence suffit, comme on l'a vu, à organiser spontanément la division du travail entre nations de la même manière qu'entre régions à l'intérieur d'un pays et à réaliser en même temps, automatiquement, l'équilibre de la balance des dettes et des créances de ce pays.

Ce n'est pas non plus, comme l'ont montré les classiques anglais, l'immobilité absolue ou relative mais harmonique dans l'ensemble des facteurs de la production entre pays qui peut rendre l'échange

international défavorable à un pays. Comme l'a fait justement remarquer Stuart Mill : « la somme des richesses produites dans le monde serait plus grande ou le travail moindre si chaque objet était produit là où la production était la plus facile ; mais les nations n'émigrent pas en masse, au moins dans les temps modernes, et tant que le travail et les capitaux d'un pays restent dans un pays, ils sont plus utilement employés pour produire pour les marchés étrangers, aussi bien que pour le marché indigène, les objets qu'ils peuvent produire avec le moins de désavantage s'il n'en existe pas qu'ils puissent produire avec avantage (1) ».

Ainsi, l'immobilité des facteurs de la production, telle que la conçoivent les classiques anglais, si elle peut rendre la spécialisation internationale moins avantageuse quelle pourrait l'être si tous (2) les facteurs étaient absolument mobiles, n'empêche pas l'échange international d'être avantageux aux divers pays.

351. — Mais, si la théorie classique dans l'échange international, comme dans beaucoup d'autres parties de l'économie politique, est irréfutable et invulnérable si on accepte ses prémisses, parce qu'elle se fonde alors sur des principes simples et presque évidents en eux-mêmes, comme le principe de l'économie des forces et le principe de la libre concurrence, elle le devient, lorsqu'on **examine la réalité de ses prémisses, et lorsqu'on détermine dans quelle mesure les hypothèses dans lesquelles elle se place, soit explicitement, soit surtout implicitement, se trouvent confirmées par les faits.**

Déjà, lorsqu'on ne suppose plus les rendements proportionnels, comme le font tacitement les théoriciens du libre-échange, on peut prouver que, sinon pratiquement, du moins théoriquement, un antagonisme peut surgir entre les intérêts individuels et l'intérêt

(1) *Op. cit.*, Stuart MILL, *Principes*, liv. III, chap. XVII, § III, trad. franç. COURCELLES-SENEUIL, t. II, p. III.

(2) A vrai dire, comme nous l'avons fait remarquer à propos des personnes dans une note du n° 214, pour obtenir les biens avec le moins d'efforts, il ne serait pas nécessaire que **tous** les facteurs de la production fussent parfaitement mobiles. Certains facteurs pourraient être immobiles même complètement. Mais il faudrait alors, que les autres facteurs, dont la coopération est nécessaire à l'acte de production pour obtenir des facteurs immobiles le **maximum** d'efficacité, fussent parfaitement mobiles. Ainsi, si les agents naturels et les capitaux pouvaient se déplacer sans difficultés appréciables, chaque pays pourrait produire chez lui avec le minimum d'efforts, sans avoir besoin de recourir à l'échange international, les marchandises finies et les biens dont il peut avoir besoin. C'est du reste ce qui tend de plus en plus à se produire de nos jours avec l'accroissement de la facilité des moyens de transport, de la mobilité des capitaux et du pouvoir d'organisation, (voir *supra* n°s 64-67).

national si les rendements sont croissants et s'il n'existe pas une mobilité parfaite des personnes de nation à nation.

En ce qui concerne ces personnes, l'opposition, qui existe entre leur immobilité relative de pays à pays et la mobilité relative des autres facteurs de la production et notamment du capital — opposition dont les classiques ne se sont jamais inquiétés — peut engendrer des conflits entre les intérêts privés et l'intérêt national en réduisant dans les pays pauvres l'efficacité du travail des personnes qui ne veulent ou ne peuvent émigrer dans les pays riches.

D'autre part, la concurrence, que les classiques supposent toujours parfaite entre producteurs des divers pays, peut être ni effective ni loyale. Alors, les frottements et les défauts de fonctionnement de cette concurrence peuvent empêcher le nivellement du taux des salaires, de l'intérêt et des profits entre industries et rendre, à égalité de risques, de qualité de travail, etc., certaines branches de la production plus avantageuses que d'autres. Les nations, qui sont spécialisées dans les premières industries, sont évidemment privilégiées par rapport à celles qui sont spécialisées dans les secondes. Ces dernières peuvent se trouver lésées par l'existence de l'échange international, si cet échange se fait à leur détriment à un taux très défavorable qui attribue à un pays plus que la fraction des marchandises et des services qui est imputable à l'économie des forces résultant de la spécialisation internationale.

Enfin, si on ne suppose plus, comme le font implicitement les classiques, que l'équilibre existe entre la production et la consommation aux prix courants du marché, à toutes les causes précédentes d'antagonisme qui peuvent se présenter en période d'essor, s'en ajoute, en période de dépression, une fort importante : la production des pays faibles et pauvres, si on laisse jouer spontanément le mécanisme des prix, risque d'être étranglée périodiquement par celle des pays riches et forts.

C'est peut-être la possibilité d'étranglement de la production de certains pays en temps de crise qui, directement ou indirectement, contribue à pousser le plus fortement les nations vers le protectionnisme.

C'est parce qu'en période de dépression, le mécanisme des prix et la pression de la libre concurrence commencent par réduire le volume des exportations des pays pauvres, provoquent ainsi des sorties

d'or de ces pays et engendrent du chômage, que les gouvernements de ces pays interviennent pour empêcher l'effondrement de la devise nationale sur le marché des changes, pour procurer du travail aux ouvriers en chômage, pour empêcher l'avilissement des salaires, pour lutter contre le dumping, etc...

La nécessité pour certains pays de protéger les industries nationales en temps de crise discrédite la valeur et l'efficacité des réactions économiques que les théoriciens du libre-échange ont le tort de présenter comme ayant une portée générale et absolue, et contribue ainsi à faire condamner en bloc la thèse « du laisser faire et du laisser passer (1) ».

On est d'autant plus porté, dans certains pays, à condamner au point de vue général le libre-échange, que les difficultés pratiques, de trouver, en temps de crise, un système de protection de la production nationale qui empêche cette dernière d'être étouffée et qui ne lui fasse pas perdre en même temps les débouchés extérieurs pour lesquels elle s'était spécialisée pendant la période d'essor, incitent naturellement — puisque techniquement il n'est pas possible à une grande partie des producteurs de changer pendant la durée de chaque cycle économique l'orientation de leur activité, sans encourir de grosses pertes, — à organiser cette production pendant la période d'essor sur les mêmes bases que pendant la période de dépression.

D'autre part, les inconvénients que présente la menace d'étranglement des industries en temps de crise sont les mêmes que les inconvénients que présente pour un pays la menace de la concurrence étrangère déloyale. Ces inconvénients poussent les pays à accorder à la production nationale une protection permanente de manière à inspirer confiance aux possesseurs de capitaux et aux entrepreneurs et à assurer une ambiance de sécurité et de stabilité qui est indispensable aux industries pour se créer et se développer.

List a beaucoup insisté sur les avantages qui résultent pour le développement des forces productives d'un pays, de ce que ces forces

(1) Après la crise actuelle, sans précédent dans l'histoire par son intensité, sa gravité et sa durée, il est à craindre que lorsque cette crise aura disparu — si toutefois elle arrive un jour à disparaître complètement — la politique commerciale des États soit entièrement dominée par le souci d'atténuer l'effet des crises dans l'avenir, et que les tendances autarkistes qui se dessinent dans la politique économique actuelle de presque toutes les nations survivent longtemps après la disparition des principales causes qui les ont fait apparaître.

soient assurées de ne pas être étouffées et étranglées en temps de crise par la concurrence étrangère. Cet argument en faveur de la protection, qu'il n'a pas systématisé mais développé d'une manière un peu incohérente et confuse (1), est, à notre avis, avec son argument des droits éducateurs, la partie la plus solide de sa doctrine protectionniste.

352. — Ainsi, lorsqu'on examine attentivement les conditions

(1) Ainsi List écrit : « C'est le sentiment des puissants effets de la continuité dans les travaux et les dommages irréparables de l'interruption qui ont fait accueillir l'idée de la protection douanière pour les fabriques et non les clameurs et les sollicitations égoïstes de fabricants avides de privilèges. » (*Op. cit.*, p. 412.)

« ... Une continuelle alternative de création et de destruction, de prospérité et de détresse est le sort des peuples qui ne s'appliquent pas, en réalisant chez eux la division nationale des tâches et l'association des forces productives, à s'assurer l'avantage de la continuité des travaux de génération en génération. » (*Op. cit.*, p. 415.)

• Elle (l'école) ne tient pas compte de l'influence de la guerre ; elle ne s'est pas aperçue en particulier que la guerre constitue un système de prohibition, dont le système prohibitif n'est que la continuation nécessaire. » (*Op. cit.*, p. 430.)

• Une pauvreté passagère en agriculture est un bien plus grand mal qu'une pauvreté constante. Pour que la prospérité soit avantageuse aux individus ou aux nations il faut qu'elle dure. » (*Op. cit.*, p. 358.)

List à plus de vingt reprises dans son ouvrage (voir notamment *op. cit.*, p. 271, 291, 293, 296, 357, 418, etc.) revient d'une manière plus ou moins directe sur la nécessité d'assurer la stabilité à la production d'un pays et de protéger cette production contre les perturbations qui peuvent provenir des guerres, des mesures législatives ou des crises politiques étrangères.

Nous avons vu d'ailleurs que, lorsque List, décrit les effets du dumping des marchandises anglaises sur l'économie des autres pays, il ne distingue pas les deux ordres de causes qui peuvent amener les producteurs d'un pays à pratiquer le dumping à l'étranger : 1^o le désir d'abattre des concurrents pour jouir ensuite d'un monopole de fait sur les marchés extérieurs, 2^o l'avantage qu'un pays trouve en temps de crise à exporter à perte des marchandises au lieu de supporter les charges sociales du chômage.

C'est évidemment en temps de crise que le dumping est le plus à craindre, car le pays qui le pratique fait alors avec une pierre deux coups : 1^o il se débarrasse de concurrents, ce qui lui permettra de profiter des prix de monopole pendant la période d'essor lorsque l'offre sera inférieure à la demande (cf. G. LEDUC, *Théorie des prix de Monopole*, thèse Aix, Sirey, 1927) ; 2^o il diminue aussi les charges sociales du chômage.

Mais le dumping peut être aussi pratiqué pendant la période d'essor pour le premier motif seulement.

Au surplus, on a vu, qu'en temps de crise, les pays les plus favorisés dans la production n'ont pas besoin de vendre à perte pour étrangler la production des pays faibles : le mécanisme des prix suffirait, si on le laissait librement jouer, à faire baisser dans tous les pays le taux de rémunération des services producteurs et notamment des salaires jusqu'au minimum d'existence, limite qui serait atteinte plus rapidement dans les pays faibles que dans les pays forts, ce qui permettrait aux producteurs de ces derniers pays de supplanter finalement les concurrents des pays faibles.

Ce qu'il faut reprocher à List, c'est de n'avoir pas distingué les différentes causes de l'étranglement de la production nationale par la concurrence étrangère, et surtout, de n'avoir pas montré, qu'en temps de crise, le mécanisme des prix tendait spontanément à l'écrasement des industries des pays pauvres et faibles. Si List a constaté empiriquement et a eu intuitivement la conviction de la nécessité de la protection, pour certains pays, pendant la période de dépression, il n'a pas expliqué scientifiquement cette nécessité.

réelles et actuelles dans lesquelles peut avoir lieu l'échange international, lorsqu'on prend soin de bien dégager les hypothèses dans lesquelles les intérêts individuels peuvent être en antagonisme avec l'intérêt national, l'échange international ne paraît, au point de vue économique, ni nécessairement favorable à un pays, comme le soutiennent les libre-échangistes, ni systématiquement défavorable, comme l'affirment certaines théories protectionnistes.

Si on s'applique à définir nettement les divers intérêts en présence et à bien préciser les données du problème de l'échange international, **le conflit de doctrines le plus ancien de l'économie politique** entre le nationalisme et l'internationalisme économiques n'existe plus, car, on s'aperçoit alors, que ces doctrines n'ont pas une valeur absolue et une portée générale, comme beaucoup de leurs partisans le croient encore, mais présentent seulement une valeur relative et une portée **conditionnelle** (1).

Si ces doctrines ont pu rester aussi longtemps sur leurs positions, c'est qu'elles ont lutté et se sont affrontées pendant des siècles sans jamais se rencontrer réellement (2) : elles se plaçaient pour se combattre, et sans s'en rendre compte, sur des terrains différents.

Si on dégage les conditions explicites et **surtout implicites** que ces doctrines supposent être réalisées, on s'aperçoit que le libre-échange et le protectionnisme sont des doctrines qui, loin de s'opposer, se concilient et se complètent, car elles s'appliquent à deux mondes hypothétiques différents dont la compénétration forme le monde réel.

Le libre-échange suppose un monde où la concurrence est parfaite, la mobilité des facteurs de la production toujours harmonique et où la consommation se trouve toujours en état d'absorber toute la production aux prix courants du marché (3).

(1) On pourrait traduire cette portée conditionnelle dans une formule empruntée au langage du droit en disant que le libre-échange est vrai sous condition suspensive et le protectionnisme sous condition résolutoire.

(2) M. le P^r Brocard écrit très justement au sujet du problème théorique de la protection et du libre-échange : « C'est l'absence de cette conception (la conception de l'économie nationale), ou son caractère trop vague, ou sa combinaison inconsciente avec des conceptions antagonistes, qui a égaré, sur ce sujet délicat, une multitude d'esprits et plongé la doctrine économique dans un tel dédale de controverses et de contradictions, que les économistes eux-mêmes ont peine à s'y reconnaître et que, par moment, ils donnent l'impression de discuter sans se comprendre. » (Voir *op. cit.*, p. 228.)

(3) M. le P^r W. Oualid, à l'occasion de la crise actuelle des échanges internationaux, souligne heureusement de la manière suivante les conditions idéales nécessaires à l'appli-

Le protectionnisme souligne surtout les aspérités, les frottements, les entraves et les obstacles à la concurrence et à la mobilité harmonique des facteurs de la production et ne voit les effets de la division internationale du travail qu'en période de déséquilibre économique.

Pour obtenir une photographie exacte, une image fidèle de la réalité, il faut donc fondre ces deux conceptions, et si cette fusion n'offre pas, comme nous l'avons vu, des difficultés insurmontables au point de vue théorique, l'enchevêtrement des intérêts et leur appréciation exacte en présente, au contraire, de très grandes au point de vue pratique.

353. — Dans cette étude, nous nous sommes **volontairement limité** à l'aspect économique du problème et nous n'avons insisté longuement que sur les points de vue, sur les **idées générales qui permettent** de dominer l'ensemble des données et **de concilier et synthétiser** les conclusions contradictoires qu'on a déduites des faits.

Il est aisé de comprendre que, lorsque du domaine de la théorie on passe à l'application de cette théorie, c'est-à-dire à l'art économique, le nombre des facteurs économiques, politiques, sociaux, fiscaux, etc., qu'il faut prendre en considération est si élevé, leur complexité est si grande, leur importance si difficile à prévoir, à déterminer et à mesurer, d'une manière exacte que la balance des pertes et des gains que présente pour un pays les deux méthodes d'acquisition des biens est impossible à établir avec précision et certitude (1). Cette difficulté, cette impossibilité d'arriver à des solutions nettes et précises nous oblige, comme on est contraint de le faire presque toujours lorsqu'on examine attentivement et objectivement les questions sociales un peu complexes, à conclure par un acte de modestie.

Mais, de ce que la théorie économique, lorsqu'elle interprète fidèlement les faits, aboutit à des conclusions nuancées et complexes

tion du libre-échange : « Seule, en un monde pacifié, équilibré et stabilisé sur le terrain politique, économique, technique, monétaire et social, la liberté des échanges pourra reprendre. Poser ces conditions est indiquer combien la date en est encore lointaine. » (*Revue d'économie politique*, année 1933, p. 312, *Les Nouvelles techniques de la politique commerciale*.)

(1) Cf. dans le même sens, L. BROCARD, *Principes d'économie nationale et internationale*, op. cit., t. II, p. 228.

et ne peut fournir des méthodes et des recettes capables de résoudre infailliblement et automatiquement toutes les questions pratiques de politique commerciale, il n'en résulte pas que, dans ce domaine de l'action comme dans beaucoup d'autres, la théorie ne soit d'aucune utilité, d'aucun secours.

Il n'est pas rare de rencontrer des hommes d'action et même des économistes, « plus soucieux de réalisation que de logique scientifique », qui dans des problèmes très complexes, comme ceux que soulève la politique commerciale, parlent avec dédain de la théorie, se flattent de ne pas s'embarrasser de principes, et sans prôner ouvertement l'empirisme, proclament la supériorité des faits, de l'expérience, et « relèguent le problème théorique de la protection et du libre-échange dans la catégorie de ces questions d'école qu'on abandonne, comme autrefois les controverses scolastiques, aux étudiants et aux pédagogues, pour aborder directement les questions pratiques et les résoudre par une méthode réaliste au mieux des intérêts nationaux... ou des intérêts particuliers qui s'abritent derrière eux. On est d'ailleurs persuadé que la solution de la question pratique n'a rien à voir avec les questions d'école et sera d'autant plus facilement obtenue qu'on s'en occupera moins (1) ». Ces esprits sont convaincus qu'entre « les problèmes de la réalité et ceux qu'envisage la science économique il n'y a pas plus de rapport qu'entre l'astronomie et la thérapeutique (2) ».

Cet état d'esprit lamentable, et malheureusement trop répandu aujourd'hui, s'explique sans doute en partie par les excès du doctrinarisme et du dogmatisme ; mais il montre aussi quel discrédit peuvent jeter sur les études économiques les doctrines de ceux qui « à force de vouloir ramener l'inconnu au connu et condenser la science économique en un petit nombre de propositions générales, en ne jugeant utiles et intéressants que les éléments de la science, font œuvre trop simplificatrice, s'astreignent à demeurer à la surface des questions (3) » et n'arrivent à une conception claire et simple de la réalité qu'en restant superficiels et en négligeant, non pas seulement

(1) L. BROCARD, *op. cit.*, p. 228.

(2) Jugement de M. le P^r Ansiaux sur l'état d'esprit de la plupart des délégués à la Conférence internationale de 1927. (*Le Niveau des tarifs et la politique commerciale*, R. E. I., *op. cit.*, p. 434.)

(3) E. ALLIX, *La Méthode et la conception de l'économie politique dans l'œuvre de J.-B. Say*. (*Revue d'histoire économique et sociale*, 1911, p. 340.)

les phénomènes accidentels, mais encore les faits généraux et essentiels.

Sans doute, les questions sociales sont ordinairement trop complexes pour que l'esprit puisse les saisir directement et immédiatement dans leur ensemble. L'analyse, destinée à en faire comprendre le mécanisme, autorise donc, en première approximation, à prendre, comme point de départ de la théorie, une conception simplifiée et schématisée qui permette néanmoins d'embrasser les grandes lignes de l'ensemble, une conception qui constitue « un squelette qui permet à la science, comme à l'être organisé, de se tenir debout et de marcher » (1). Mais, si cette méthode d'analyse est souvent utile et même nécessaire, il ne faut pas oublier que ce n'est qu'une méthode de recherche et que la valeur d'une méthode dépend de la manière dont on l'applique. Or, les théories relatives à l'échange international que nous avons examinées ont montré que les économistes, qui se sont occupés spécialement du problème du commerce international, ont arrêté leurs investigations à la première étape de l'analyse, soit parce qu'ils n'ont pas pris soin de dégager préalablement les données essentielles du problème, soit parce qu'ils ont déterminé apparemment, et non réellement, l'influence des facteurs dont ils avaient provisoirement écarté l'action. Ils sont ainsi arrivés à des théories en apparence complexes, qui paraissent présenter une analyse fouillée de l'échange international, mais qui, lorsqu'on les examine de près, ne diffèrent pas essentiellement des théories simplistes qu'elles prétendaient remplacer.

L'appréciation critique de ces théories a fait apparaître que les simplifications, introduites le plus souvent implicitement et inconsciemment par leurs auteurs, étaient nombreuses et très importantes. Elle a montré aussi que, suivant la belle image d'un philosophe contemporain (2), qui a comparé les systèmes philosophiques les plus ardues et les plus complexes aux temples les plus imposants et les plus compliqués en apparence mais en réalité les plus simples, en économie politique comme en philosophie, les théories les plus savantes et les plus complexes sont souvent semblables à ces temples gigantesques de l'Inde qui, de l'extérieur,

(1) Ch. GIDE et Ch. RIST, *Histoire des doctrines économiques*, op. cit., p. 647.

(2) Dr Gustave LEBON, *La Vie des vérités*, Flammarion, 1914.

touffus comme des forêts, semblent être formés d'un enchevêtrement et d'un entrelacement inextricables de piles, de pilastres, de pylônes et de colonnes qui se soutiennent mutuellement, mais qui, lorsqu'on peut pénétrer jusqu'au centre, jusqu'au sanctuaire, apparaissent d'une architecture très simple et sont d'un vide magnifique. Ils apparaissent alors se composer d'une série d'immenses enceintes concentriques destinées à défendre l'approche du sanctuaire aux non-initiés. Ce sanctuaire contient seulement une image du dieu redouté, et les grandes enceintes qui l'enveloppent ne servent qu'à entourer la divinité de prestige. Lorsque négligeant les enceintes, qui servent d'ornement aux temples des doctrines économiques comme à ceux de la pensée philosophique, on a réussi à pénétrer au cœur de certaines doctrines, on s'aperçoit alors souvent aussi, que ces théories, en apparence très compliquées, sont en réalité très simples et même trop simples.

Ces théories d'apparence compliquée, comme les théories simplistes, par leur **irréalité**, font le plus grand mal à la science économique et contribuent à faire accréditer cette opinion fausse, que la théorie économique a un domaine distinct des faits, et n'est qu'une gymnastique intellectuelle, un jeu d'esprit ou une métaphysique vague, obscure et vaine s'exerçant dans un domaine complètement irréel.

Le domaine de l'économie politique est l'étude de certains faits sociaux. Si ces faits sont complexes, et si l'économie politique veut mériter le nom de science, elle doit fondre et concilier les doctrines antagonistes qui ne veulent voir que certains aspects des questions qu'elles envisagent, elle doit vraiment adapter et modeler ses explications et ses théories à la diversité et à la complexité des faits, et non adapter et modeler la complexité des faits à la simplicité des explications et des théories. Si les économistes ne perdent pas de vue que l'objet de l'économie politique est l'étude positive du monde réel, alors, ils seront en droit de répondre, avec Royer-Collard, à ceux qui dédaignent les principes et prétendent résoudre les questions pratiques sans le secours de la théorie : « déclarer la doctrine superflue c'est avoir l'outrecuidance de dire : l'on n'a pas besoin de savoir ce qu'on dit quand on parle, ce qu'on fait quand on agit ».

C'est parce que dans l'étude du problème des échanges internationaux, plus encore peut-être que dans tout autre domaine de l'économie politique, les doctrines sont demeurées dans une opposition

intransigeante et stérile, c'est parce que dans la politique commerciale, plus encore peut-être que dans les autres questions de la politique économique et sociale, on a une tendance plus grande à négliger les enseignements de la théorie, que nous avons essayé dans ce domaine, tout en critiquant les doctrines antagonistes, de les concilier, et de dégager de cette étude critique une théorie qui explique la contrariété apparente des faits.

Nous avons indiqué pour quelles raisons, dans une question aussi complexe que celle des échanges internationaux, il n'est pas possible de trouver le fil d'Ariane, ni à plus forte raison, les trois fils et les dix clefs qui permettaient à Dumoulin d'évoluer avec aisance et facilité dans les labyrinthes les plus inextricables et les plus compliqués. Si cependant, en précisant les conditions qu'il faut souligner et les distinctions que l'on doit introduire dans la théorie de l'échange international, nous avons projeté un faible rayon de lumière dans la pénombre et parfois dans les ténèbres qui enveloppent encore certains aspects du difficile et délicat, mais si actuel, si important et si passionnant problème du commerce international, nous nous estimerions récompensé au delà de nos modestes efforts.

APPENDICE I

LES ORIGINES DE LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ

§ 1. *Le premier essai de systématisation de cette théorie*, par M. Hecht. —

§ 2. *Les origines de l'idée de supériorité qualitative d'une industrie dans la littérature protectionniste* : Ashley, List, Carey.

354. — Nous avons indiqué que la théorie du protectionnisme basée sur la productivité a été exposée dans sa forme achevée par M. Manoïlesco dans un ouvrage paru en 1929, dans la Bibliothèque internationale d'économie politique.

Dans l'introduction de cet ouvrage l'auteur présente cette théorie comme une théorie entièrement nouvelle « reposant sur une conception personnelle de la structure de la production nationale » (1).

Dans les pages qui suivent immédiatement cette introduction, M. Manoïlesco, par des citations empruntées aux auteurs dont les opinions en matière de politique commerciale sont très variées, s'applique à souligner la contradiction qui existe entre « la généralité du phénomène protectionniste » et l'inexistence d'une « théorie générale de la protection (2) ».

M. Manoïlesco, qui, dans l'analyse de l'échange international, ne s'occupe que des effets économiques directs et immédiats, comme l'a fait la théorie classique, ne considère pas en effet la doctrine de List et des autres auteurs protectionnistes comme une théorie générale et permanente de la protection. La conclusion qu'il porte sur l'œuvre de l'économiste allemand, à laquelle il consacre une vingtaine de pages à la fin de son ouvrage (3), est catégorique à cet égard :

« Tout ce que nous avons démontré, écrit-il, nous confirme dans

(1) *Op. cit.*, voir Introduction, p. VIII.

(2) *Op. cit.*, voir p. 13, 18 et 19.

(3) *Op. cit.*, voir p. 339-357.

cette conclusion que la doctrine de List n'était pas une théorie de la protection, la vraie protection restait à construire (1). »

Il est intéressant de rechercher si réellement la théorie, que M. Manoïlesco a présentée dans son ouvrage, est entièrement nouvelle comme le laisseraient croire les citations précédentes.

(1) *Op. cit.*, voir p. 357.

Bien que dans son ensemble le protectionnisme de List présente une portée essentiellement relative et conditionnelle, bien que dans l'esprit de List le protectionnisme soit une politique passagère et temporaire qui n'est favorable qu'à certains pays, bien que List à plusieurs reprises ait expressément souligné que le libre-échange était le but idéal qu'il ne faut pas perdre de vue, on trouve cependant dans son *Système national d'économie politique* des arguments d'une portée plus large qui tendent incontestablement, quoiqu'en pense M. Manoïlesco, à donner à sa doctrine une portée générale et permanente. Parmi ces arguments figure notamment sa célèbre théorie dite des « forces productives » qu'il oppose à la théorie des valeurs échangeables de J.-B. Say, qu'il illustre d'une comparaison bien connue empruntée à l'économie domestique et qu'il résume dans le passage suivant relatif aux causes de la richesse. « Les causes de la richesse, écrit-il, sont toute autre chose que la richesse elle-même. Un individu peut posséder de la richesse, c'est-à-dire des valeurs échangeables ; mais s'il n'est pas capable de produire plus de valeurs qu'il ne consomme il s'appauvrira. Un individu peut être pauvre mais s'il est en état de produire au delà de sa consommation il deviendra riche. Le pouvoir de créer des richesses est donc plus important que la richesse elle-même ; il garantit non seulement la possession et l'accroissement du bien acquis mais encore le rétablissement de celui qu'on a perdu. » (*Op. cit.*, traduction RICHELOT, p. 239.)

Ce passage, qu'on résume presque toujours sous forme d'aphorisme, en ne citant qu'une phrase qui sonne bien : « le pouvoir de créer la richesse est infiniment plus important que la richesse elle-même » mais qui, lorsqu'on la replace dans le contexte pour pouvoir en apprécier le vrai sens, n'apparaît alors que comme un truisme, est loin d'établir d'une manière décisive que le protectionnisme est une politique commerciale plus appropriée pour un pays que le libre-échange pour développer le « pouvoir de créer la richesse ». Au contraire, nous avons vu que les libre-échangistes s'appliquent à montrer que la liberté des échanges entre nations conduit à la meilleure utilisation des forces productives et par conséquent permet à chaque pays d'obtenir le plus grand pouvoir de créer la richesse.

Pas plus démonstrative à cet égard du reste n'est la comparaison que List emprunte à l'économie domestique et à laquelle on se réfère souvent pour justifier la théorie des forces productives. « Si de deux pères de famille, écrit List, pareillement propriétaires, économisant chacun la même somme, 1.000 thallers par an et ayant cinq fils, l'un place ses épargnes et retient ses fils au travail manuel tandis que l'autre emploie les siennes à faire de deux de ses fils des agriculteurs intelligents et à préparer les trois autres à des professions conformes à leurs aptitudes, le premier agit d'après la théorie des valeurs et le second d'après celle des forces productives. Au moment de sa mort, celui-là sera plus riche que celui-ci en valeurs échangeables ; mais, quant aux forces productives ce sera tout le contraire ; la propriété de l'un sera divisée en deux parties et chacune d'elles plus habilement exploitée donnera un produit net égal à celui que la totalité donnait auparavant ; en même temps, les trois autres fils auront dans leurs talents de larges moyens d'existence. La propriété de l'autre sera divisée en cinq parts et chacune d'elles sera aussi mal cultivée que l'ensemble l'avait été jusque-là. » (*Op. cit.*, p. 246.)

Cette dernière comparaison, si on l'examine d'un peu près, n'infirme pas la théorie classique du commerce international. Bien au contraire, elle renforce l'idée fondamentale sur laquelle elle repose. En effet, la conduite du premier père de famille, que List assimile à la politique protectionniste qui suivrait une nation, ne ressemble en rien à cette politique. La politique protectionniste, contrairement à la conduite du premier père de famille, consiste à diriger, par des moyens artificiels, l'activité économique vers des branches pour lesquelles le pays est moins apte plutôt que vers celles pour lesquelles les forces productrices se porteraient

Ce faisant, notre but n'est pas de diminuer le mérite de l'auteur — au contraire, nous pensons, avec M. le Pr Sauvaire-Jourdan, que « dans la science économique, plus encore que dans toute autre, découvrir une idée, ce n'est pas être le premier à l'exprimer, mais simplement en apercevoir mieux que les autres l'importance et les conséquences » (1) -- mais de montrer — ce qui n'a pas été souligné — que l'idée fondamentale de la théorie de la productivité de M. Manoï-

spontanément si aucune intervention ne venait en modifier l'orientation. List est donc mal fondé à écrire que le premier père de famille, qui prépare ses fils à des professions conformes à leurs aptitudes, agit d'après la théorie des forces productives, c'est-à-dire d'après la doctrine protectionniste, puisque cette doctrine consiste par hypothèse à imposer aux forces productives une direction qui n'est pas précisément la plus conforme à leurs aptitudes et est par conséquent à l'opposé de la conduite du premier père de famille. C'est plutôt à la conduite du second père de famille qu'il faudrait comparer à ce point de vue la politique protectionniste.

En outre et surtout, dans cette comparaison, List ne tient pas compte que les conditions dans lesquelles se trouvent les deux pères de famille qu'il compare aux nations, sont tout à fait différentes des conditions dans lesquelles se trouvent les pays qui ont à résoudre le problème fondamental de la politique commerciale. Tandis qu'il est toujours loisible à un père de famille qui a plusieurs enfants de céder toute son exploitation à l'un ou à deux d'entre eux, et de laisser les autres diriger leur activité vers les carrières les plus conformes à leurs aptitudes, ce qui lui permet d'accroître ainsi le revenu de chacun de ses enfants, une nation pour diriger ses forces productives vers certaines branches de la production est obligée de les détourner d'autres branches vers lesquelles leur affectation aurait permis d'obtenir un rendement plus élevé. On ne peut comparer que des choses comparables. Ce n'est pas à un père de famille qui peut augmenter le revenu de ses enfants en leur donnant grâce à ses épargnes des moyens d'activité plus étendus, mais à un père de famille dont le champ d'action est limité par les moyens de production qu'il possède et qui ne peut que choisir la direction vers laquelle il orientera ses moyens de production, qu'il faut comparer à une nation. Sur cette dernière base, toute comparaison de l'économie nationale et de l'économie domestique dans les conditions simplifiées où se placent les classiques, et où se place aussi List, est inévitablement en faveur du libre-échange, et c'est Adam Smith qui, comme nous l'avons rappelé en réfutant la théorie de M. Manoïlesco quant à la différence de structure des deux échanges, bien avant List, l'avait montré avec une évidence qui n'admet pas de réplique. « La maxime de tout père de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire... Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire... »

(Sur la réfutation de la théorie générale des forces productives de List voir CHERBULIEZ, *Précis de la Science économique*, t. II, p. 101 et suiv.)

Ainsi, il n'est pas exact, comme le soutient M. Manoïlesco, que List n'ait pas essayé parfois de donner une portée générale au protectionnisme. Lorsqu'il l'a fait, il est même tombé dans la même erreur que M. Manoïlesco. Comme ce dernier, il a présenté la question comme si — suivant la très forte et très démonstrative image de M. le Pr Cassel — le capital nécessaire pour augmenter les forces productives « pouvait tomber du ciel ». (*Op. cit.*, t. II, trad. fr. p. 397.) Lorsqu'on veut éviter de tomber dans cette erreur, commune aux doctrines protectionnistes, il faut insister sur l'importance de l'accroissement de productivité spéciale — en dehors de la productivité propre au capital — que donne aux forces productives nationales, qui ne peuvent ou ne veulent se déplacer, la collaboration du capital (voir notamment n° 80) ou souligner l'irréalité des autres postulats de la théorie classique (voir n° 351).

(1) Voir note de la page vi de l'Introduction du traducteur : *Théorie du Commerce international* de BASTABLE.

lesco, celle d'une **hiérarchie** des branches de la production au point de vue de leur opportunité nationale, avait été dégagée ou signalée bien avant la publication de l'ouvrage de M. Manoïlesco.

Afin de pouvoir mieux suivre la filiation des idées, il convient de remonter progressivement vers les premiers rudiments de la théorie en partant de la forme achevée de M. Manoïlesco que nous connaissons. Nous envisagerons donc successivement :

1) le premier essai de systématisation de cette théorie de l'échange international et du protectionnisme basée sur l'idée de supériorité qualitative de certaines industries, qui a été publié quelques années avant celui de M. Manoïlesco ;

2) les origines de cette idée de supériorité qualitative dans la littérature protectionniste.

§ 1. — *Le premier essai*

355. — Dans un ouvrage publié en 1920, un ingénieur anglais, M. John S. Hecht, se propose, comme l'indiquent le titre et le sous-titre de cet ouvrage : *La Vraie richesse des nations, Esquisse d'une nouvelle civilisation et de ses bases économiques* (1), de faire faire à la science économique au point de vue théorique un pas décisif comparable à celui qu'Adam Smith lui avait fait faire il y a un siècle et demi en publiant *Les Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*.

Dans cet ouvrage, l'auteur s'attaque aux notions les plus fondamentales de l'économie politique, tant en ce qui concerne l'économie nationale qu'en ce qui concerne l'économie internationale.

Pour ce qui touche la conception de l'échange international, il souligne l'influence que présentent **l'habileté du travail** et la **qualité** des produits échangés sur l'opportunité de cet échange apprécié au point de vue national. Avant M. Manoïlesco, il avait comparé la productivité des diverses industries en évaluant et en mesurant la valeur de la production réalisée par tête de producteur.

Mais la pensée de M. Hecht est fuyante et c'est dans les exemples concrets qu'il est le plus facile de la serrer d'un peu près.

(1) Cet ouvrage a été traduit en français par G. KOECKERT, avec addition de l'auteur, dans la bibliothèque des Études économiques et sociales publiées avec le concours du Collège libre des Sciences sociales. Marcel Giard, éditeur, Paris, 1925.

356. — Voici comment il apprécie l'opportunité de l'échange international entre l'Angleterre et les Indes :

« Supposons, par exemple, que les Indes aient fait en Angleterre une commande de locomotives pour la valeur de 2.500.000 francs, et supposons encore que cette valeur doive être payée au moyen d'une importation en riz et en coton brut pour un montant égal. Il s'ensuit qu'avant que le marché soit conclu, il devait y avoir dans chacun des deux pays une certaine quantité de matières premières et de travail disponibles. Une fois les conditions du marché exécutées, l'Angleterre se trouve en possession d'une certaine quantité de riz et de coton, et les Indes possèdent un certain nombre de locomotives.

« Mais le travail anglais, qui a construit ces locomotives, aurait pu être employé à d'autres besognes profitables, de même que les matériaux qui ont servi à les construire, ou bien encore ces locomotives auraient pu être fabriquées pour être utilisées dans le pays même. De même les Hindous ont perdu le riz et le coton qu'ils ont produit et qui représentent le travail d'un certain nombre d'hommes, plus l'usure des outils et des machines ; ces Hindous auraient pu produire autre chose, ou bien ils auraient pu garder pour eux-mêmes le riz et le coton et s'accorder des loisirs. Ainsi la question à laquelle nous devons répondre se pose de la manière suivante : l'un ou l'autre des deux pays ou tous les deux pays, après avoir reçu une valeur en usage que nous supposons égale, sont-ils plus riches qu'ils n'étaient auparavant ? Il est hors de doute que les Anglais sont devenus plus riches, car ils ont échangé le travail d'un nombre restreint de travailleurs « habiles » contre le travail d'un nombre plus considérable de travailleurs « inhabiles ».

« Les travailleurs anglais consomment des « necessaria » (nous pouvons supposer que ces « necessaria » consistent précisément en riz et en coton) et comme le nombre de leurs heures de travail est beaucoup plus faible que celui des Hindous, la quantité de riz et de coton reçue pour 2.500.000 francs doit dépasser considérablement la quantité de ces « necessaria » consommés par les travailleurs anglais, autrement dit la valeur en usage de ces « necessaria ». Cet excédent doit être exactement égal à la valeur en usage des locomotives, moins les « necessaria » consommés pendant leur production. En d'autres termes, les constructeurs de locomotives ont reçu leurs « necessaria » et, en plus, un excédent considérable, car le nombre

plus grand d'Hindous occupés à produire le riz et le coton étaient obligés de vivre pendant leur travail. Il en résulte qu'à moins que ces travailleurs hindous n'eussent pas pu vivre du riz et du coton qu'ils ont produits (ou de l'équivalent en d'autres « *necessaria* »), et alors leur pays se serait appauvri en les produisant, la quantité de « *necessaria* » qu'ils ont consommés, et par conséquent produits, doit largement dépasser la quantité de « *necessaria* » consommés par le nombre beaucoup plus faible de constructeurs anglais de locomotives.

« Il apparaît donc clairement que l'Angleterre a bénéficié de cette transaction, que le bénéfice est égal à la différence entre la valeur en usage des « *necessaria* » reçus et des « *necessaria* » consommés, et que ce bénéfice a pour **origine** uniquement la **qualité** de la production anglaise (1). »

Si on s'en tenait aux termes de cet exposé de l'échange entre l'Inde et l'Angleterre, la cause de l'avantage plus grand que les Anglais retirent de cet échange résiderait dans l'habileté des travailleurs anglais. M. Hecht écrit en effet : « **Si les Anglais sont devenus plus riches c'est qu'ils ont échangé le travail d'un nombre de travailleurs habiles contre le travail d'un nombre plus considérable de travailleurs inhabiles.** »

357. — Mais cette explication que M. Hecht donne de la plus grande opportunité pour un pays de l'échange international n'est que verbale. Pour M. Hecht comme pour M. Manoïlesco, la supériorité au point de vue national de certaines industries ne tient pas à l'habileté (2) des travailleurs occupés dans ces industries ou à l'intelligence des inventeurs, comme pourrait le laisser croire la phrase détachée du passage précédent. La qualité des industries dans l'échange est appréciée uniquement par rapport à un seul critérium : la quantité de travail nécessaire à la production des biens échangés.

C'est la conclusion que M. Hecht dégage de l'exemple précédent lorsqu'il écrit :

« Ainsi donc chaque nation peut s'enrichir par la production, mais elle ne s'enrichira davantage par l'échange des produits avec

(1) *Op. cit.*, p. 227-229.

(2) M. Hecht insiste beaucoup sur cette notion d'habileté tout au long de son ouvrage, mais il ne définit jamais cette notion d'une manière nette et se contredit souvent dans le sens qu'il donne à cette notion : comparer, *op. cit.*, p. 36-37 ; 40-41 ; 124-126-129.

des pays étrangers qu'à la condition d'améliorer la qualité de sa production, c'est-à-dire en obtenant que chaque travailleur produise en moyenne une valeur en usage plus grande pour l'exportation que celle qu'il aurait produite en vue du commerce intérieur (1). »

Cette interprétation qu'il convient de donner à ce que M. Hecht appelle la « qualité » d'une industrie est confirmée par celle qui se dégage d'un autre exemple qui se trouve au chapitre XXVI concernant la concurrence internationale :

« Supposons que mille travailleurs « inhabiles » français reçoivent tout juste leur salaire d'entretien ; lequel représente le coût de la production, et que ces travailleurs produisent des marchandises destinées à être exportées aux États-Unis d'Amérique. Il se peut que leurs employeurs, les exportateurs français et les importateurs américains, réalisent un bénéfice considérable sur toutes ces transactions. Les marchandises seront peut-être payées au moyen de l'importation de produits d'un travail plus « habile », de cinq cents hommes par exemple, travaillant le même nombre de jours. Dans ce cas, avec un pourcentage égal de bénéfice pour les employeurs, pour les exportateurs et pour les importateurs, le salaire pour les producteurs américains sera double ; ces derniers bénéficieront donc de cet échange, non pas aux dépens des employeurs, des exportateurs et des importateurs, mais aux dépens des ouvriers français moins « habiles ».

« En effet, si les marchandises importées d'Amérique avaient pu être produites en France, — même dans des conditions **inférieures** de rendement, — par le travail de 750 hommes par exemple, ces hommes pourraient partager entre eux les salaires d'entretien de 1.000 travailleurs ; en d'autres termes chacun recevrait un tiers en plus de son salaire d'entretien. Nous supposons qu'il s'agisse d'industries ordinaires, dans lesquelles, si l'occasion se présente, il est possible d'éduquer les travailleurs de manière à leur faire produire une valeur en échange plus élevée ; il en résultera qu'outre l'augmentation des salaires de 750 travailleurs, il y aura 250 hommes disponibles, qui pourront être employés dans d'autres industries.

« Ainsi les travailleurs français se trouvent exploités dans l'intérêt des exportateurs et des importateurs, sans qu'aucune des

(1) *Op. cit.*, p. 230.

parties s'en doute. Et pourquoi cela ? Parce qu'on est convaincu de l'importance des ordres d'exportation, et comme le **prix** d'exportation doit être bas si on veut recevoir de tels ordres sous le régime de la libre concurrence, les exportateurs français demandent à leurs travailleurs — et ceux-ci consentent — de produire des marchandises dans des conditions telles, que le coût national en est plus élevé, c'est-à-dire qu'il faut sacrifier une plus grande quantité de « *necessaria* » ou d'heures de travail.

« Et de même que les exportateurs et les importateurs bénéficient aux dépens des travailleurs « *inhabiles* », lorsque les produits de ces derniers sont **exportés**, de même ils sont seuls à prospérer aux dépens des travailleurs « *habiles* » lorsque des produits analogues aux leurs sont **importés** en échange (1). »

La conclusion de cette démonstration se trouve quelques pages avant :

« C'est ainsi, écrit M. Hecht, que celui qui emploie du travail inhabile et mal payé bénéficie grâce à l'exportation aux dépens de ces travailleurs et de la communauté, et on devrait interdire l'exportation de ce genre de produit (2). »

358. — Ailleurs, il indique encore plus nettement suivant quelle méthode il faut mesurer l'opportunité que présente une industrie au point de vue national.

« Il est donc évident qu'au coût du travail nécessaire pour produire une valeur en usage donnée dans une industrie déterminée, il faut ajouter la valeur en usage des matières premières détruites. Par conséquent la valeur qu'une industrie représente pour une nation est réduite en proportion de ce qu'elle détruit de matières premières fournies par la nature et qui ne peuvent être remplacées. Par exemple, pour faire des barres en acier il faut peu de travail par tonne de charbon et de minerai de fer consommés, en comparaison de ce qu'il faut de travail pour la construction des locomotives, dont la valeur en usage, autant que la valeur en échange, sont beaucoup plus élevées par tonne de matières premières détruites. Il en résulte que la production de locomotives ou de machines industrielles qui nécessite beaucoup d'« *habileté* » et d'intelligence, outre le

(1) *Op. cit.*, p. 246-247.

(2) *Op. cit.*, p. 244.

travail manuel, doit occuper un rang supérieur parmi les industries de la nation.

« On pourra maintenant mieux saisir une des raisons de l'importance de l'agriculture ou de n'importe quelle industrie dans laquelle la nature en même temps que l'homme remplacent toutes les pertes : le coût de la production y est limité aux « *necessaria* » des travailleurs qu'on y occupe. On comprendra également que dans les industries qui produisent des articles ayant une valeur en usage mesurable, c'est-à-dire une valeur économique, la valeur nationale, autrement dit l'augmentation nette de richesse obtenue par travailleur, se calculera en soustrayant de la valeur en usage totale produite la somme de la valeur en usage des matières premières consommées, impossibles à remplacer et les « *necessaria* » des travailleurs occupés dans l'industrie en question, et en divisant ensuite le résultat obtenu par le nombre des travailleurs.

« Nous pouvons en donner la démonstration qui suit. Faisons d'abord abstraction des matières premières impossibles à remplacer. Pour les **travailleurs** d'une industrie, la valeur de cette industrie est égale au prix de vente total moins les salaires d'entretien.

« Cette différence est évidemment égale à la richesse-salaires totale des travailleurs, et à supposer que cette industrie produise des articles ayant une valeur en usage et que le prix corresponde à cette valeur, le bénéfice des travailleurs n'est pas obtenu aux dépens du reste de la communauté, puisqu'il aura été produit effectivement une valeur en usage plus grande.

« Pour trouver l'augmentation nette de la richesse nationale, il faudra soustraire de la richesse-salaires totale la valeur en usage des matières premières consommées et impossibles à remplacer, laquelle, ainsi que nous l'avons vu au chapitre III, peut s'exprimer par rapport à la nourriture et par conséquent tout aussi bien en monnaie. Si maintenant nous divisons le résultat par le nombre de travailleurs employés, nous obtiendrons l'augmentation nette de richesse produite par personne, c'est-à-dire la valeur nette d'une industrie pour la nation (1). »

Dans ce passage, comme on le voit, se trouve indiqué d'une

(1) *Op. cit.*, p. 158-159.

manière très précise la marche suivie par M. Manoïlesco pour mesurer la productivité.

359. — Les conséquences que M. Manoïlesco a déduites de cette notion de productivité se trouvent aussi très clairement exprimées dans l'ouvrage de M. Hecht. Ainsi ce dernier écrit :

« la production qui convient le mieux à une nation est celle qui produit la plus forte valeur en usage par travailleur avec la plus petite dépense de travail. »

Il recommande à chaque pays d'interdire « l'importation de toutes marchandises qui pourraient être avantageusement produites dans le pays même (1) ».

Si on rapproche cette recommandation du passage précédent, on voit que M. Hecht avant M. Manoïlesco, a demandé la protection dans un pays des industries dont la production nette par tête de producteur est la plus forte.

Au commencement du chapitre XXI, dont le titre : *Le protectionnisme proportionné à la valeur nationale des industries* est d'ailleurs significatif, il est encore plus catégorique, puisqu'il écrit :

« Il s'ensuit que tout système de protectionnisme dont le taux est basé sur un pourcentage constant est faux, que les droits soient établis d'après le poids, d'après le volume ou « ad valorem ». Les droits devraient suivre une échelle variable, selon la valeur nationale de l'industrie en question. Nous avons discuté tout au long cette question au chapitre X ; nous y avons démontré que cette valeur ne dépendait pas de l'opinion, mais qu'on pouvait la mesurer en ajoutant aux bénéfices nets de l'employeur tous les salaires payés en plus du salaire d'entretien, et en divisant le total par le nombre des travailleurs. Il est vrai que cette manière de calculer pourrait, dans le commerce intérieur, procurer des bénéfices à une catégorie de travailleurs moins « habiles » aux dépens de travailleurs plus « habiles », jusqu'à ce qu'on ait pris l'habitude de proportionner les salaires au degré d'« habileté » ; mais lorsqu'il s'agit du commerce avec l'étranger, le calcul en question indique exactement de combien la richesse **nationale** s'est accrue par les exportations (2). »

(1) *Op. cit.*, p. 294.

(2) *Op. cit.*, p. 308-309.

360. — Ce dernier passage a en outre l'avantage d'élucider une contradiction que l'on trouve dans la conception de M. Hecht concernant l'échange international.

En divers endroits de son ouvrage, M. Hecht recommande à chaque pays de protéger les industries habiles (1). Or, certaines industries utilisant une main-d'œuvre non qualifiée mais un outillage très perfectionné présentent une grande production nette par tête de producteur. Dans de pareils cas, étant donné l'imprécision de la notion d'habileté dans M. Hecht, on pourrait se demander s'il s'agit là d'industries habiles ou inhabiles. La manière qu'il indique de calculer la valeur nationale des diverses industries et l'opposition qu'il établit dans le passage précité entre le commerce intérieur et le commerce extérieur lèvent toute équivoque à cet égard et montrent que lorsque la notion de valeur nationale d'une industrie peut se trouver en conflit avec la notion d'**habileté**, c'est la première notion de **valeur nationale**, c'est-à-dire celle de productivité, qui doit l'emporter dans l'échange international.

361. — Dans la pensée de M. Hecht, la **valeur nationale** d'une industrie se présente, comme dans la conception de la productivité de M. Manoilescu, avec un caractère immuable et stable inhérent à la nature de l'industrie considérée, et non avec un caractère contingent et variable d'après les conditions de la concurrence ou de l'état du marché.

« Il est incontestable que la concurrence est toujours la plus forte dans tous les domaines de l'activité humaine qui promettent une rémunération ou les bénéfices les plus élevés car personne ne voudra faire concurrence à un homme qui travaille à perte. Comme les industries « habiles » donnent, par travailleur, des salaires et des bénéfices plus élevés que les industries « inhabiles », c'est dans les

(1) Ainsi il écrit : « Une nation aurait tort de vouloir protéger également toutes ses industries, bien que ce serait mieux que de n'en protéger aucune. Il ne faut pas chercher à attirer le travail vers les industries « inhabiles », car seul le maintien des industries « habiles » est avantageux pour la communauté. De fait, si des gens moins civilisés ou moins intelligents veulent faire le travail « inhabile » d'une autre nation, et en devenir ainsi les esclaves du point de vue économique, ce ne peut être qu'à l'avantage de cette nation. Il n'est pas de nation civilisée qui convoite les industries « inhabiles » d'une autre ; le cultivateur n'élève pas de murs ni de clôtures sur un terrain stérile, mais il protège sa récolte et empêche de passer sur son terrain ceux qui n'ont rien à y voir. De même une nation a le droit de réserver pour elle-même tout son marché pour les produits de son travail « habile », autrement ses industries cesseraient d'être efficaces. » (Voir *op. cit.*, p. 291-292.)

industries « habiles » que la concurrence internationale sera de beaucoup la plus intense (1). »

362. — Ainsi, on voit que l'idée fondamentale (2), de la théorie de l'échange international et du protectionnisme développée par M. Manoïlesco, se trouve clairement indiquée dans l'ouvrage de M. Hecht (3).

On ne peut pas donc dire que la théorie de M. Manoïlesco soit entièrement nouvelle.

Il en est du reste de même de la théorie de M. Hecht, et il est possible de trouver dans la littérature économique des auteurs qui depuis longtemps avaient signalé l'importance que présentaient à leurs yeux au point de vue national l'habileté du travail et la productivité moyenne par tête de producteur.

§ 2. — *Les premières allusions à la supériorité qualitative de certaines branches de la production dans l'échange international*

363. — Un compatriote de M. Hecht, le Pr Sir William Ashley, avait, au commencement du xx^e siècle, attiré l'attention sur l'intérêt qu'il croyait y avoir à protéger dans son pays les industries habiles.

(1) *Op. cit.*, p. 353.

(2) Comme nous l'avons montré (voir II^e partie, chap. II) nous considérons seule comme fondamentale dans la théorie de M. Manoïlesco l'idée de « production nette » ramenée à l'unité de producteur et non pas l'idée de production nette envisagée dans son ensemble par rapport à tous les facteurs de la production. Pour les origines de l'idée de « production nette » qui, comme nous les avons (voir n° 268), est la même que celle de produit brut, voir A. LANDRY, *L'Utilité sociale de la propriété individuelle*, I^{re} partie, chap. II : « Produit net et produit brut. »

(3) Il existe cependant des différences importantes entre les deux théories.

Au point de vue de la forme, les idées de M. Hecht se trouvent disséminées dans un long ouvrage qui traite, en même temps que les problèmes relatifs à l'échange international et au protectionnisme, les questions fondamentales concernant la valeur. Dans l'ouvrage de M. Manoïlesco, cette théorie est présentée d'une manière plus logique et plus serrée et est débarrassée de toutes les considérations qui alourdissent l'exposé de l'ouvrage de M. Hecht. En outre, M. Manoïlesco a essayé de donner à la théorie de M. Hecht un fondement à base de statistiques qui ne se trouve pas dans la théorie de M. Hecht.

Par contre, si la théorie de M. Hecht, est loin d'être soutenue aussi brillamment que celle de M. Manoïlesco, elle est peut-être au fond plus conséquente avec ses prémisses. Bien que le terrain sur lequel se place M. Hecht pour édifier toutes ses théories ne soit nulle part nettement défini, bien que l'on ne sache jamais exactement s'il envisage dans l'économie le point de vue réaliste et descriptif ou le point de vue idéal ou moral, bien qu'on ne puisse savoir s'il se propose de décrire ce qui est ou ce qui devrait être, cet auteur essaie d'abord d'écarter dans son système (idéal ou réel ?) les effets de la loi de l'offre et de la demande. Dans la suite, il ne se heurte pas dans l'élaboration de sa théorie de l'échange international, à la contradiction déjà signalée, qui existe dans la théorie de M. Manoïlesco, entre les conclusions de cette théorie et les conséquences qui découlent du concept de libre concurrence.

Se basant sur les statistiques du commerce extérieur de la Grande-Bretagne durant les dernières années du XIX^e siècle, le P^r Ashley constate que les exportations qui se développent le plus rapidement avec le libre-échange sont celles qui se composent d'articles grossiers.

« Les industries les plus anciennes et les plus importantes déclinent visiblement dans leur exportation ou ne se maintiennent qu'avec une difficulté croissante », écrit le P^r Ashley dans *The tariff problem* (1).

Ashley donne un tableau (2) où il compare les mouvements du volume d'exportation des différentes industries de la Grande-Bretagne, de la période de 1883 à 1887 à la période de 1898 à 1902. Il remarque que ce sont les exportations des industries des vêtements de confection, des toiles cirées, des articles de caoutchouc, des condiments, des confitures, du mobilier, des articles de bureau et de tapisserie, des cordes et ficelles, des spiritueux, etc..., qui exigent une main-d'œuvre abondante, qui sont en augmentation, tandis que les industries qui emploient une main-d'œuvre qualifiée, sont au contraire en régression.

Il constate que ce changement n'est pas réjouissant pour la Grande-Bretagne car les industries en progrès sont celles « où la masse du travail employé est du travail bon marché et inexpérimenté (unskilled) ». « L'Angleterre, poursuit-il, moins sûre des industries qui exigent un outillage et assurent l'indépendance, se tourne apparemment vers les occupations pour lesquelles elle jouit d'un avantage sur l'Amérique et ses colonies, ce qui amène par suite la croissance chez elle d'une masse de travail bon marché, inférieur et inhabile (3). »

364. — Et comme remède, Ashley propose de protéger les industries de la Grande-Bretagne qui sont en régression afin de pouvoir favoriser le développement des industries qui occupent du travail « habile ». Mais nulle part Ashley ne montre pourquoi un pays obtient un plus grand avantage à favoriser la création ou le développement des industries utilisant un travail habile plutôt que les industries

(1) *The Tariff problem*, 1^{re} éd., p. 67

(2) *Op. cit.*, p. 106.

(3) *Op. cit.*, p. 110.

employant une main-d'œuvre inhabile. C'est ce qui a fait dire au P^r Edgeworth que la thèse protectionniste d'Ashley fondée sur la nécessité de protéger les industries « habiles » était une affirmation qui manquait de démonstration (1).

Bien que les observations d'Ashley aboutissent aux mêmes conclusions que celle de M. Hecht, étant donné leur caractère d'affirmation gratuite, elles sont loin d'offrir le même intérêt rétrospectif, pour ce qui concerne l'origine de la nouvelle conception de l'échange international, que certaines remarques beaucoup plus suggestives que l'on trouve dans les œuvres des autres économistes à tendance protectionniste et notamment, pour s'en tenir aux principaux (2), dans les œuvres de List et de Carey.

365. — Dans un passage de son *Système national d'économie politique*, List signale en effet d'une manière très nette la supériorité que présente l'industrie par rapport à l'agriculture au point de vue national.

List est amené à faire cette constatation lorsqu'il envisage l'influence de l'industrie sur l'agriculture. List s'inscrit en faux contre l'opinion d'Adam Smith qui présente l'agriculture comme beaucoup plus importante pour un pays que l'industrie et comme la source d'une prospérité beaucoup plus durable.

« Évidemment, écrit List, il (Smith) a été trompé par ce fait que dans le pays le plus manufacturier, ainsi que nous l'avons montré pour l'Angleterre au moyen de statistiques, le capital matériel de

(1) *The Economic journal*, 1903. « It cannot be said that this alarming view is impossible. It wants only evidence to make it probable. Professor Ashley has indeed adduce some evidence, but not enough in our judgment » (p. 573). — Du reste l'évolution du commerce britannique après la période qu'Ashley avait envisagée marque un revirement dans la qualité des exportations de la Grande-Bretagne après 1900. (Voir J. BARDOUX, *L'Angleterre radicale*, Alcan, 1913, chap. XI.)

(2) On peut trouver aussi des allusions à l'importance que présente pour un pays l'habileté de certaines industries dans FRANCIS : *The free trade fall*. (Murray, London, 1926) voir notamment p. 50 : « Is an industry in process of being destroyed by dumping, all that a Free Trade Government can say to the men thrown out of work is « Get other employment ? » There is every prospect of attacks up on our industries becoming better organised and more effective ; they are always direct against our most valuable sources of employment. Other employment therefore, even when it is obtained in future, will be of an inferior quality. Is this displacement, operating in the course of time throughout the nation, to be regarded with indifference ? Evidently the Free Trade so regards it. »

Dans le même sens, on pourrait citer cet adage américain qui tendrait à prouver que les bénéfices du travail dépendent de la nature des industries : « qui récolte le coton gagne un ; qui le file gagne deux ; qui le tisse gagne trois. » (Cité par F. MAURETTE, *Les grands marchés de matières premières*, p. 93, Paris, Colin, 3^e éd., 1926.)

l'agriculture est dix ou vingt fois plus considérable que celui de l'industrie manufacturière, que la production annuelle de la première surpasse notablement le capital collectif de la seconde (1). »

List reproduit un tableau de Mac Queen duquel il résulte :

1^o « que la valeur du sol consacré à l'agriculture comprend les 26/45 de la fortune totale de l'Angleterre et est à peu près douze fois plus considérable que celle de l'ensemble des capitaux placés dans les manufactures et dans le commerce ;

2^o « que l'ensemble des capitaux employés dans l'agriculture comprend plus des 3/4 du capital de l'Angleterre ;

3^o « que la valeur des propriétés immobilières de l'Angleterre, savoir :

Fonds de terre, etc.....	2.604.000.000 £
Constructions urbaines et bâtiment pour fabri-	
ques.....	605.000.000 £
Canaux et chemins de fer.....	118.000.000 £
ENSEMBLE	<u>3.327.000.000 £</u>

compose plus des 3/4 de ce même capital ;

4^o « que le capital manufacturier et commercial, y compris les navires, n'excède pas 241 millions et demi et ne constitue, par conséquent, qu'environ 1/18 de la richesse nationale ;

5^o « que le capital agricole de l'Angleterre, qui est de 3.311 millions, produit un revenu brut de 539, soit environ 16 %, tandis que le capital manufacturier et commercial, qui n'est que de 218 millions, donne un produit brut annuel de 559 millions et demi ou de 120 %. »

On doit ici considérer avant tout, conclut List, que les 218 millions de capital manufacturier, donnant un produit annuel de 259 millions et demi, sont la cause principale pour laquelle le capital agricole a pu atteindre le chiffre énorme de 3.311 millions et produire annuellement 539 millions (2).

Des statistiques que cite List on pourrait déduire, comme le fait M. Manoïlesco, la plus grande productivité de l'industrie. List dégage incidemment cette conclusion mais il n'y insiste pas. Il

(1) LIST, *Système national d'économie politique*, trad. RICHELLOT, p. 363.

(2) LIST, *op. cit.*, p. 352.

souligne au contraire l'influence de l'industrie sur la productivité de l'agriculture.

« De beaucoup la plus grande partie du capital agricole consiste dans la valeur des fonds de terre et du bétail. En doublant et en triplant la population du pays, en fournissant les moyens d'entretenir un immense commerce extérieur, une vaste navigation, d'acquies et d'exploiter une multitude de colonies, les manufactures ont augmenté dans les mêmes proportions la demande des denrées alimentaires et des matières brutes, donné aux agriculteurs le désir et le moyen de satisfaire à cet accroissement de demande, élevé la valeur échangeable de leurs produits, et déterminé ainsi une augmentation proportionnelle en quantité et en valeur échangeable de la rente de la terre et de la valeur du sol. Détruisez ce capital manufacturier et commercial de 218 millions, et vous verrez non seulement disparaître le revenu de 259 millions et demi qu'ils rapportent, mais encore la plus grande partie des 3 milliards 311 millions de capital agricole, et par conséquent, du revenu de 539 millions que donne ce capital. Le revenu de l'Angleterre ne diminuera pas simplement de 259 millions et demi, valeur de la production manufacturière ; la valeur échangeable du sol baissera au taux où elle est en Pologne, c'est-à-dire au dixième et au vingtième de son taux actuel.

« Il suit de là que tout capital utilement employé dans les manufactures par la nation agricole décuple avec le temps la valeur du sol (1). »

Ainsi, List, qui avait réuni les éléments pour en tirer, comme l'a fait M. Manoïlesco, l'idée de la supériorité de l'industrie, n'insiste que sur l'influence heureuse de l'existence de cette dernière sur l'agriculture dans un pays.

366. — Carey a souligné au contraire plus directement que List la supériorité de l'industrie sur l'agriculture et cela suivant une méthode qui n'est pas sans présenter quelques ressemblances avec celle de M. Manoïlesco.

Dans ses *Principes de la Science Sociale* (2), Carey calcule qu'en 1851, l'Angleterre importe, outre les denrées coloniales pour toute la population du Royaume-Uni (26 millions d'habitants) et

(1) LIST, *op. cit.*, p. 352.

(2) *Op. cit.*, p. 81.

les matières premières pour les exportations de produits manufacturés, les subsistances et les matières brutes pour la nourriture, le vêtement et le logement de 4 millions d'habitants. Il évalue, d'autre part, à environ un million et demi le chiffre total des individus de tout âge et des deux sexes employés à la même époque dans les manufactures et dans les mines.

Du rapprochement de ces constatations il conclut :

« Il suit alors, que la population du globe nourrit, habille et abrite (et aussi fournit leur travail) à environ trois fois autant de monde qu'il y en a en Angleterre à extraire la houille et son fer, à fondre ses minerais, à mettre son fer en gueuse, en barre, en rails, à construire son outillage de toute nature, et à convertir le fer, le cuivre, le coton, la laine, la soie, le chanvre et le lin en utilités aptes à la consommation ; qu'ainsi, en outre de la fourniture de toutes les matières premières, elle fournit tout le travail et que de plus elle fournit nourriture, vêtement et logement, pour deux millions et demi d'individus qui pourraient être autrement employés. Du million et demi, il n'y en a cependant qu'une petite proportion employée à travailler pour les étrangers qui fournissent cette subsistance et ces matières premières. »

Un peu plus loin, après une comparaison entre le caractère grossier des exportations anglaises et le caractère fin des exportations françaises, il en tire la même déduction que les auteurs protectionnistes récents :

« En présence de ce fait, on est en droit de douter si plus d'un cinquième du travail donné aux manufactures, — soit celui de 300.000 mains, — est appliqué à la production des objets exportés ; mais pour éviter toute possibilité d'erreur nous pouvons l'évaluer à un tiers, — 500.000 individus ; — c'est 1 contre 8 de ceux dont le travail est, comme nous l'avons vu, fourni par les nations agricoles qui se trouvent elles-mêmes forcées de considérer la Grande-Bretagne comme un marché.

« Le compte entre ce pays et le globe nous semble s'établir ainsi :

« *Doit*

« Au travail de 4 millions d'individus employés dans la Grande-Bretagne, et nourris, vêtus et logés par d'autres nations. Au sucre, thé, café, tabac, fruits et autres denrées nécessaires pour la consommation de 28 millions d'individus.

« Au coton, lin, soie, chanvre, bois et autres matières premières nécessaires pour consommation domestique et pour exportation.

« *Avoir*

« Par le travail d'un demi-million d'individus, — hommes, femmes, enfants, — employés à la sorte la plus infime des labeurs de conversion.

« Par une petite portion des matières premières fournies (1). »

Ainsi, les gains unilatéraux de l'Angleterre et les pertes qu'éprouvent les pays qui commercent avec elle ne peuvent être plus nettement mis en relief.

Dans la suite, Carey insiste encore sur les avantages que procure à un pays l'industrie par rapport à l'agriculture. Voici comment il s'exprime en ce qui concerne le commerce de l'Angleterre avec l'Inde :

« Il y a quarante ans, la Grande-Bretagne se nourrissait elle-même et avait environ une valeur de deux cents millions de dollars en production de son sol à donner au monde en échange contre les utilités nécessaires à la consommation de ses populations. Aujourd'hui, elle a quatre millions de sa population qu'elle ne peut nourrir ; et elle n'a de fait, rien de son cru à donner aux autres nations, en échange contre l'énorme quantité de produits étrangers qui se consomment chez elle. Elle est devenue un pur trafiquant en denrées des autres pays, changeant leur forme à l'aide du travail fourni par les populations de ces pays, et vivant entièrement sur la taxe ainsi imposée au globe entier. Comment cela s'est-il accompli ? Un examen du mouvement de l'article coton va nous le montrer.

« Pour 800.000.000 livres de coton exporté de l'Inde à la Grande-Bretagne, ceux qui le cultivent reçoivent au plus 1 cent et demi par livre, en tout.....		1.200.000 £
« Admettant que cela ne serve à fabriquer que 360.000.000 d'aunes de cotonnades, le coût de la même quantité de coton réexpédiée à l'Inde, au prix moyen des exportations des cotonnades d'Angleterre, — 7 cents par aune donneraient..		25.000.000 £
A reporter...		26.200.000 £

(1) *Op. cit.*, p. 81-82.

	<i>Report...</i>	26.200.000 £
« A quoi il faut ajouter pour les nombreuses charges pour le transport, et dans l'Inde pour la distri- bution aux consommateurs, une somme suppo- sons de		
		10.000.000 £
formant un total de		<u>36.200.000 £</u>

et laissant pour être fournie par l'Inde la somme de 34.000.000 £, — ce qui est la différence entre la matière première et l'utilité qu'elle sert à fabriquer, — une somme suffisante pour absorber la plus grande partie, sinon le tout, du sucre, de l'opium, de l'indigo qu'elle exporte, pour laquelle de fait elle ne reçoit rien, et dont la culture va épuisant rapidement son sol. Ces 34.000.000 £ sont requis pour le paiement des gros salaires des fonctionnaires anglais, les dividendes de la compagnie de l'Inde, les frais, profits et mille autres charges de la nombreuse population qui s'interpose entre le pauvre indien qui cultive le coton, et ses voisins qui font croître le sucre ou le riz, et ont besoin de consommer de la cotonnade (1). »

Pour apprécier la valeur nationale d'une industrie, Carey, comme MM. Manoilesco et Hecht, **ramène bien le produit brut à l'unité de producteur**. Seulement il ne systématise pas dans des formules sa méthode comme le font ces deux derniers auteurs. Il se contente d'insister sur cette idée de supériorité de l'industrie sur l'agriculture, lorsqu'on rapporte les produits bruts de ces deux branches de la production au nombre des travailleurs qu'elles occupent.

Carey revient sans cesse sur cette idée pour expliquer la richesse et la prospérité de la Grande-Bretagne par rapport aux autres nations.

« Le chiffre total des individus de tout sexe et de tout âge employés dans la Grande-Bretagne à la production des filés et des tissus, à celle du fer, à la poterie et d'autres utilités semblables au moyen desquelles ce pays paie non seulement pour tous les envois à sa nombreuse population, mais se trouve à même de mettre les producteurs de ces envois tellement en dette, est de beaucoup au-dessous d'un million ; c'est un fait de toute certitude ; il est même très probable qu'il ne va pas à 400.000. Que des quantités considérables d'envois soient reçues et que l'on donne très peu en

(1) *Op. cit.*, p. 83.

retour, c'est un fait qui n'admet pas de doute ; comme aussi que son existence doit tôt ou tard éclore chez les sociétés agricoles du globe. Le jour où il sera compris, ces sociétés viendront à conclure qu'elles peuvent aussi bien extraire et fondre leurs minerais, filer et tresser leur propre coton et faire leur propre poterie ; et alors elles diront à ce petit nombre d'individus : — « Venez chez nous fondre le minerai, fabriquer le fer, filer le fil et tisser l'étoffe. » Le jour où elles se mettront à faire chez elles ce qui se fait aujourd'hui en Angleterre, au lieu de ne nourrir qu'un million et au lieu de donner de si prodigieuses masses de coton, de sucre, café, thé, bois de charpente, matières tinctoriales et autres produits bruts en échange d'un peu de grossiers tissus et de très peu de fer, elles auront le tout de cette immense quantité à appliquer à l'achat d'un outillage perfectionné ou des comforts et des jouissances de la vie (1). »

Comme le montrent ces citations, on ne peut s'empêcher d'être frappé de la force et de la clarté avec lesquelles Carey essaie d'établir la supériorité de l'industrie par rapport à l'agriculture. Les démonstrations beaucoup plus longues, plus abstraites et plus savantes des auteurs récents n'arrivent pas toujours à égaler la vigueur de la démonstration de Carey.

367. — Ainsi, on peut conclure que si la théorie de l'échange international et du protectionnisme, basée sur l'idée d'une hiérarchie des branches de la production, a trouvé sa forme achevée, c'est-à-dire une forme serrée, logique et systématique, dans l'ouvrage cité de M. Manoïlesco, l'idée essentielle, sur laquelle elle repose, est loin d'être entièrement nouvelle et se trouve très nettement exprimée dans les œuvres de beaucoup d'auteurs à tendance protectionniste, d'une manière fragmentaire et décousue dans les uns, sous forme d'allusions ou de simples remarques dans d'autres (2).

(1) CAREY, *op. cit.*, p. 93.

(2) Il faut noter en terminant que l'idée de hiérarchie de productivité tenant à la nature des branches de la production ne se trouve pas seulement exprimée incidemment dans divers auteurs protectionnistes (Carey, List, Ashley, etc.) et explicitement dans les ouvrages de M. Manoïlesco et de M. Hecht ; elle se trouve encore dans la doctrine des auteurs protectionnistes à laquelle M. le P^r Rist se réfère dans le passage suivant relatif à la théorie des valeurs internationales dans Stuart Mill : « Malgré cette divergence de vue, Stuart Mill est vu avec plus de sympathie par les protectionnistes que tous les autres économistes de l'école libérale. C'est parce que sa théorie leur fournit un excellent argument. En effet, s'il est vrai que c'est la loi de l'offre et de la demande qui détermine les avantages du commerce international, il n'est pas impossible qu'un pays puisse, par une politique habile, faire

jouer cette loi à son profit, en créant des industries dont les produits seront le plus demandés et dont la demande sera le plus susceptible de s'étendre par l'abaissement des prix. » (*Histoire des Doctrines économiques, op. cit.*, p. 432.)

En effet, nous savons que, si c'est la loi de l'offre et de la demande, appelée par Stuart Mill équation de la demande réciproque, qui en déterminant entre pays le taux de l'échange international fixe en même temps entre nations le partage de l'avantage de la spécialisation internationale, le taux de l'échange international, dans les conditions où se placent les classiques anglais, est nécessairement coulé entre des limites bien définies, déterminées par les coûts réels comparés des marchandises faisant l'objet de l'échange international. Lorsqu'on suppose, comme le font les classiques anglais, que les rendements sont rigoureusement proportionnels, que la concurrence est parfaite et que l'équilibre existe entre la production et la consommation, nous avons vu que le mécanisme des prix est tel que dans aucun cas une nation ne peut acquérir par voie d'échange des articles qui lui coûteraient **moins d'efforts** à produire directement. Donc, contrairement à ce que croient certains auteurs protectionnistes, un pays ne peut pas faire jouer à son profit la loi de la demande réciproque, puisqu'en vertu de la théorie classique anglaise de l'échange international une nation, qui créerait par des moyens artificiels une industrie, pour maintenir en activité cette industrie, devrait y consacrer **plus d'efforts** qu'il lui en aurait fallu si elle avait laissé s'organiser spontanément la division internationale du travail et laissé ses habitants se procurer par l'échange les articles qu'il ne pouvait pas produire, à défaut de supériorité absolue, avec la moindre infériorité.

Ce n'est que dans des cas exceptionnels où, comme nous l'avons vu (nos 181-182-277), les droits protecteurs permettent à un pays d'empêcher la concurrence étrangère de faire baisser à l'intérieur le taux nominal de rémunération des services producteurs, que le protectionnisme permet de modifier à l'avantage d'un pays le partage du profit de la spécialisation internationale. Mais dans ce cas, ce n'est pas à proprement parler la loi de l'offre et de la demande, mais bien la tendance du taux des services producteurs d'un même pays à se niveler sur le taux de rémunération des services producteurs affectés aux entreprises qui se trouvent à la **marge** de la production du pays, qui est la cause de ce changement de répartition entre nations de l'avantage de la spécialisation internationale. Du reste, même dans ce cas exceptionnel, il ne faut pas perdre de vue que l'avantage qu'un pays peut retirer de la protection ne provient pas, comme semblent le croire les protectionnistes dont parle M. le P^r Rist, de ce que la protection permet d'exporter des articles qui, étant plus demandés à l'étranger, laissent au pays un bénéfice plus élevé que l'exportation de ceux qui sont moins demandés. Les articles dont la production est protégée sont ceux précisément qui sont consommés dans le pays, et ceux dans la production desquels la nation est ainsi obligée de consacrer plus d'efforts pour les obtenir directement que pour se les procurer par voie d'échange. Seulement, comme on l'a vu (nos 181-182), cette perte peut être plus que compensée par l'exportation des marchandises dans la production desquelles le pays possède la supériorité absolue mais dont la demande n'est pas plus intense que pour les autres catégories de marchandises.

De telle sorte que, les protectionnistes, qui croient fonder leur doctrine sur la théorie des valeurs internationales, la fondent, sans s'en rendre compte, sur l'idée d'une hiérarchie de productivité tenant à la nature de certaines industries. Le champ d'application de cette idée de hiérarchie de productivité est donc plus large en réalité qu'il ne le semble à première vue. A côté des doctrines qui s'y réfèrent plus ou moins explicitement, il en existe un autre groupe qui l'accepte sans s'en rendre compte.

APPENDICE II

LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ ET LE PRINCIPE DES COÛTS RÉELS COMPARÉS

Revision du principe des coûts comparés par M. Manoïlesco et critique de cette revision. — Rapports entre la conception de la supériorité absolue d'Adam Smith et la conception de la supériorité comparative de Ricardo et de Mill.

367. — M. Manoïlesco, qui est l'adversaire irréductible des classiques en ce qui concerne la théorie de l'échange international, n'a pas seulement essayé, en se basant sur la **notion de productivité ramenée à l'unité de travail**, de montrer que, soit qu'on prenne pour terme de comparaison des coûts réels le travail comme Ricardo ou Mill, soit qu'on se serve de la monnaie comme mesure des valeurs comme le fait Smith, le commerce international, qui avait lieu librement entre les pays, pouvait être désavantageux au pays qui se spécialisait spontanément dans la production d'une marchandise, pour laquelle il possédait la supériorité absolue ou seulement la supériorité comparative par rapport à l'étranger, mais qui présentait une faible productivité (1). Bien qu'il ait reconnu (2), qu'en réfutant la théorie de l'échange international basée sur la conception de la supériorité absolue — qui d'après M. Manoïlesco serait celle de Smith — on réfutait par là même, à fortiori, la doctrine de l'échange fondée sur la supériorité comparative telle qu'on la rencontre dans Ricardo et Mill, M. Manoïlesco, qui considère que la méthode déductive est la méthode de démonstration la plus séduisante et la plus élégante (3), a été tellement impressionné et séduit par la forte dialectique qui semble se dégager de la démonstration

(1) Voir II^e partie, n^{os} 241-245.

(2) Voir *Théorie du Protectionnisme*, note de la page 100.

(3) *La Méthode dans l'Économie politique*, Imprimerie nationale, Bucarest, 1932, p. 4-7.

de ce principe des coûts réels comparés que, sans s'apercevoir de la contradiction où il tombe, à peine a-t-il établi la relativité d'importance théorique qu'il croit exister entre les conceptions de l'échange international basée sur la supériorité absolue et sur la supériorité comparative, il renverse le rapport qu'il a établi entre les deux conceptions, pour insister dès le début de sa critique de la théorie classique sur l'importance théorique primordiale du principe des coûts réels comparés (principe des avantages comparatifs) qu'il considère comme la clef de voûte de la théorie classique, comme le « Malakof » de toute la citadelle libre-échangiste (1).

Aussi, avant de réfuter au point de vue général la théorie classique, dans une « première revision » de cette théorie, pour porter un coup décisif à ce qui constitue à ses yeux la plus grande force de la conception classique anglaise, le prestige scientifique que lui confère la forme rigoureuse de son exposition dans Ricardo et Stuart Mill, il l'attaque d'abord dans la partie qui paraît la plus séduisante et la plus rigoureusement établie : le principe des coûts réels comparés. Et en se plaçant sur le même terrain que les classiques anglais, le terrain purement économique, et en se servant des mêmes armes, la méthode déductive, il s'applique à réfuter le principe des coûts réels comparés tel qu'on le trouve exposé dans Ricardo.

Puisque de l'aveu même de M. Manoïlesco, « la deuxième revision » de la théorie classique, concernant la notion de supériorité

(1) Ainsi il écrit, *op. cit.*, p. 101 : « Pourquoi nous occuperons-nous dans la suite avec une si grande insistance de l'exemple ricardien ? Parce que c'est de l'aveu de tous, la pièce la plus forte de la théorie libre-échangiste. C'est ce fort central qu'il faut détruire si l'on veut conquérir la cité. La démonstration de Ricardo représente donc pour la théorie du libre-échange une apogée. On estime que — d'après le mot de Cairnes — « elle sonde les profondeurs du commerce international ».

Et à l'appui de cette appréciation il cite en note l'opinion suivante du P^r Josef GRUNTZEL : (*Zur Theorie des Schutzzolles*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Aug. 1918.) « Son fondement profond et scientifique, cette théorie (du libre-échange) l'a trouvé dans le théorème classique des coûts comparatifs... Avec la théorie du coût relatif de production Ricardo a perfectionné la théorie de la division du travail international de telle manière qu'elle a pu devenir la base scientifique du mouvement libre-échangiste et qu'elle a été acceptée — dans une forme plus ou moins modifiée — par presque tous les théoriciens libre-échangistes qui l'ont suivi.

« Non seulement en Angleterre, le pays d'origine de cette théorie, mais dans tous les États civilisés (*Kulturstaaten*) la théorie du libre-échange repose sur cette théorie de son maître Ricardo, qui d'autre part a été pour ses démonstrations le principal point d'attaque de la théorie protectionniste, sans qu'il ait réussi jusqu'ici, de réduire cette théorie « ad absurdum », malgré ses défauts aujourd'hui reconnus, dérivant de l'application unilatérale de la méthode abstraite. »

absolue, qu'il a « présentée d'une manière rigoureusement scientifique (1) », réfute à fortiori la théorie classique fondée sur la supériorité comparative, nous n'avons pas indiqué dans l'exposition de la théorie de la productivité — afin de ne pas alourdir cette exposition — la « première revision » de la théorie classique qui « a un caractère moins précis quoique très clair (2) », et qui s'applique spécialement au principe des coûts réels comparés.

Mais maintenant que nous avons réfuté la deuxième revision que M. Manoïlesco a donnée de la théorie classique (3) et que le terrain est déblayé, il convient de ne pas se borner à réfuter indirectement la première revision en faisant seulement remarquer qu'en réfutant le plus on réfute aussi le moins. Il faut montrer directement que, dans la « revision » qu'il a donnée du principe des coûts réels comparés, pas plus que les autres économistes qui ont essayé de critiquer ce principe (4), M. Manoïlesco n'a pas réussi à réfuter le principe des coûts réels comparés qui, loin de ne s'appliquer qu'à l'échange international, s'applique aussi à tout échange à l'intérieur d'un pays.

Cette réfutation directe de l'argumentation de M. Manoïlesco sur ce point, va nous permettre du reste de mieux préciser les rapports qui existent entre les deux formes de la théorie classique du commerce international qu'on oppose traditionnellement, et que M. Manoïlesco ne manque pas aussi d'opposer souvent : la forme de la théorie du libre-échange basée sur la supériorité absolue, telle qu'on la trouve dans Smith et chez beaucoup de représentants de l'individualisme, et la forme basée sur la supériorité comparative en même temps que sur la supériorité absolue, telle qu'elle se présente chez les classiques et les néo-classiques anglais.

368. — Dans la première revision (3) de la théorie classique du commerce international, M. Manoïlesco reproche à Ricardo d'avoir donné au principe des coûts réels comparés une généralité d'application que les données du problème ne comportent pas.

Voici comment M. Manoïlesco présente son argumentation.

Il s'agit, nous le savons, de l'exemple célèbre de l'échange, du vin

(1) et (2) *Op. cit.*, p. 103.

(3) Voir, I^{re} partie, n^{os} 172-174.

(4) Voir *Théorie du Protectionnisme*, p. 100-129.

produit au Portugal contre le drap fabriqué en Angleterre, dans lequel 80 ouvriers au Portugal sont supposés produire la même quantité de vin que 120 ouvriers en Angleterre et 90 ouvriers au Portugal sont supposés produire la même quantité de drap que 100 ouvriers en Angleterre.

D'après Ricardo, le Portugal ayant la supériorité absolue dans la production du vin et l'Angleterre l'avantage comparatif dans la fabrication du drap, l'Angleterre doit se spécialiser dans la fabrication du drap et le Portugal dans la production du vin. Pour montrer que dans ce cas l'échange est avantageux aux deux pays, Ricardo suppose dans son exemple numérique que l'échange du drap anglais produit par 100 travailleurs a lieu contre le vin portugais produit par 80 travailleurs.

M. Manoïlesco prétend qu'en « introduisant cette condition secondaire qui n'était pas nécessaire pour la démonstration, Ricardo a particularisé le cas de l'avantage comparatif » et que « ses conclusions prétendues générales ne sont valables que pour ce cas particulier (1) ».

Pour le démontrer, M. Manoïlesco prend à la lettre la méthode de Ricardo qui, dans un but de commodité, consiste, nous le savons, à évaluer le coût réel du vin en Angleterre et en Portugal en journées de travail ; et de la portée absolue qu'il attribue à cette méthode d'évaluation du coût réel, il en déduit que les productivités du drap et du vin en Portugal et en Angleterre sont inversement proportionnelles au nombre de travailleurs nécessaires à la production de la même quantité de drap et de la même quantité de vin (2).

De telle sorte que si :

Dp désigne la productivité du drap en Portugal,

Da la productivité du drap en Angleterre,

Vp la productivité du vin en Portugal,

et Va la productivité du vin en Angleterre,

les productivités des deux marchandises dans les deux pays

(1) *Op. cit.*, p. 117.

(2) *Op. cit.*, p. 113.

peuvent être classées par ordre décroissant de trois manières différentes qui constituent autant de cas différents à envisager :

1^{er} cas : $Dp > Da$ ou $Vp > Va$;

2^e cas : $Vp > Dp$ ou $Da > Va$;

3^e cas : $Vp > Va$ ou $Dp > Da$.

Or, si l'on suppose, observe M. Manoïlesco, que chaque pays ne consulte que son intérêt et oriente le travail dans la « réalisation des activités les plus productives sans s'occuper de la manière dont leur approvisionnement doit se faire (1) » on voit que ce n'est que dans le second cas que le Portugal aura l'avantage à ne produire que du vin et l'Angleterre à ne produire que du drap comme le leur recommande Ricardo.

Dans le premier cas, contrairement à ce que soutient Ricardo, le Portugal n'a pas intérêt à produire du vin, du moins pour sa consommation intérieure, puisque la productivité du drap est par hypothèse plus grande dans ce pays que la productivité du vin.

De même, dans le troisième cas, l'avantage de l'Angleterre n'est pas de se spécialiser entièrement dans la fabrication du drap, comme le lui recommande Ricardo, mais de produire du vin au moins pour sa consommation intérieure.

La conclusion de Ricardo, écrit M. Manoïlesco, a un champ d'application très restreint. « Il ne suffit pas qu'un pays possède par rapport à un autre la supériorité comparative dans la production d'une marchandise, il faut que la productivité correspondant à cette autre marchandise soit comprise entre les productivités extrêmes correspondant à la première (2). »

369. — Comme on le voit, dans la réfutation que M. Manoïlesco donne du principe de l'avantage comparatif de Ricardo, il n'est pas tenu compte de l'influence que les variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie peuvent avoir sur l'importance des avantages que les pays peuvent retirer de l'échange international.

Cet oubli du rôle de la monnaie dans le commerce international permet d'abord à M. Manoïlesco de relever une inconséquence grave dans la théorie de la valeur de Ricardo, et de faire remarquer que,

(1) *Op. cit.*, p. 118.

(2) Voir *op. cit.*, p. 123.

puisque Ricardo admet que l'échange du drap produit par 100 travailleurs anglais a lieu contre le vin portugais produit par 80 travailleurs portugais, il en résulte, par conséquence mathématique (1), que le vin produit par 80 travailleurs portugais a la même valeur que le drap produit par 90 travailleurs dans le même pays et que le drap produit par 100 travailleurs anglais a la même valeur que le vin produit par 120 travailleurs anglais, conséquence mathématique qui est contraire à la théorie de la valeur admise par Ricardo et suivant laquelle les marchandises du même pays s'échangent travail égal contre travail égal (2).

En réalité, cette conséquence que M. Manoïlesco découvre dans la théorie de la valeur de Ricardo, ainsi que la restriction du champ d'application du principe des coûts comparés, disparaissent dès qu'on fait intervenir les effets des différences de pouvoir d'acquisition de la monnaie entre les divers pays. Or, lorsque les relations commerciales seront ouvertes entre plusieurs pays, on a vu que ces variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie se produiront inéluctablement si on suppose, comme le fait M. Manoïlesco, que la concurrence entre les producteurs des divers pays est effective et que l'équilibre économique existe entre la production et la consommation.

M. Manoïlesco reconnaît d'ailleurs lui-même (3) que, dans l'exemple choisi par Ricardo, la baisse générale des prix en Angleterre, et notamment la baisse du prix du drap anglais, après que les relations commerciales se seront stabilisées entre les deux pays, peut rendre favorable au Portugal l'échange du vin contre le drap. Il reconnaît alors, que le premier cas et le troisième cas se trouvent ramenés, par les variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie, au second cas où le principe des coûts comparatifs se trouve exact sans faire intervenir l'action des variations du pouvoir d'acquisition de la monnaie de pays à pays.

Il semblerait donc que M. Manoïlesco devrait, après cette remarque relative au rôle de la monnaie dans l'échange international, rendre au principe des coûts comparés sa généralité d'application. Il

(1) Deux quantités égales à une troisième sont égales entre elles.

(2) Voir note, *op. cit.*, p. 115.

(3) Voir note, *op. cit.*, p. 123.

ne le fait cependant pas, parce que, objecte-t-il, même dans le second cas où la théorie de Ricardo est exacte, ce n'est pas la supériorité comparative qui assure l'avantage du commerce international à un pays, mais bien la productivité supérieure de la marchandise considérée (1).

Dans l'hypothèse où s'est placé Ricardo, et dans laquelle le processus de la production est simplifié et réduit à un seul facteur, le travail, la supériorité comparative dans la production d'une marchandise **se confond** avec la notion de productivité telle que la conçoit M. Manoïlesco, c'est-à-dire la notion de productivité ramenée à l'unité de travail. De telle sorte que, lorsqu'il reconnaît que c'est la productivité qui assure à un pays l'avantage du commerce international dans l'hypothèse simplifiée du processus de la production où s'est placé Ricardo, M. Manoïlesco **reconnaît par là même la validité et la généralité d'application du principe des coûts comparés.**

Si au lieu de réduire, pour simplifier le raisonnement, comme l'a fait Ricardo, le processus de la production à un seul facteur de la production : le travail, on considère ce processus dans toute sa complexité, il est bien évident qu'alors les notions de « supériorité comparative » dans la production d'une marchandise et de « productivité » ramenée à l'unité de travail envisagé au point de vue quantitatif **ne se confondent plus.**

Mais alors, cela ne prouve pas que la réfutation, que M. Manoïlesco a donnée du principe de l'avantage comparatif, est exacte ; cela montre simplement, comme nous l'avons souligné tout au cours de la critique que nous avons adressée à la théorie de la productivité, que lorsqu'on ramène, comme le fait M. Manoïlesco, la productivité à un seul facteur de la production : le travail, cette notion de productivité est un critérium qui ne peut pas servir à déterminer quelles sont au point de vue national les activités les plus avantageuses. Si on considérait le processus de la production dans toute sa complexité, l'inexactitude de ce critérium ne permettrait pas à M. Manoïlesco de classer les productivités des marchandises en ramenant seulement cette productivité au nombre de travailleurs, comme il l'a fait dans l'hypothèse simplifiée où s'est placé Ricardo. De telle sorte que, dans cette seconde hypothèse, M. Manoïlesco ne pourrait

(1) Voir note, p. 123.

plus classer, d'après leur productivité, les marchandises, comme il le fait dans l'hypothèse simplifiée de Ricardo, en divisant le nombre d'unités produites de chaque marchandise par le nombre de journées de travail nécessaire à leur production. Il faudrait tenir compte de la productivité des facteurs de la production autres que le travail, de la différence des risques, de la qualité du travail, etc., et les prémisses, sur lesquelles il se fonde pour réfuter le principe des coûts réels comparés dans l'hypothèse simplifiée de Ricardo, lui feraient alors défaut.

En résumé, dans l'hypothèse du processus non simplifié de la production, comme dans l'hypothèse du processus simplifié de la production, M. Manoïlesco n'est pas arrivé à réfuter le principe des coûts réels comparés.

370. — Cette conclusion ne doit pas du reste nous étonner. Si nous nous rappelons que le principe des coûts comparés à un champ d'application bien plus étendu que celui que lui reconnaissent même les classiques anglais, si nous nous rappelons que ce principe a une portée universelle et régit tout échange, ce qui est de nature à nous étonner, c'est plutôt que ce principe qui, lorsqu'on l'examine de près, lorsqu'on essaie d'en saisir directement et immédiatement la signification profonde sans l'intermédiaire de l'appareil mathématique des classiques anglais, n'apparaît que comme une application du principe hédonistique (1), et comme l'expression toute simple et

(1) Voir *supra* nos 132 et 351.

Nous avons du reste indiqué en note au n° 121 que M. le P^r Seligman avait déduit la généralité d'application du principe des coûts réels comparés de l'analyse des mobiles de l'échange, et qu'il avait établi entre l'utilité marginale, en ce qui concerne la demande, et le coût réel comparé ou marginal, en ce qui concerne l'offre, une équivalence qu'il y aurait intérêt à préciser afin de souligner comment ces deux notions d'utilité marginale et de coût réel comparé n'étaient que les applications d'un même principe plus général : le principe hédonistique.

Dans cet appendice où nous essayons, en remontant au principe hédonistique, de déterminer la portée exacte du principe des coûts réels comparés par rapport à la conception de l'échange reposant sur la supériorité absolue en coût monétaire, il convient aussi de dégager le fondement psychologique du principe des coûts réels comparés en déterminant la relation qui existe entre ce fondement et celui de la notion d'utilité marginale.

Le fondement psychologique de la notion d'utilité marginale est le principe hédonistique. Lorsqu'une personne possède ou peut acquérir moyennant un prix invariable plusieurs unités du même bien, c'est, parce que cette personne sait à l'avance que l'utilité très élevée, qu'elle attend de la première unité, lui sera aussi bien procurée par la dernière qu'elle possède ou qu'elle se propose d'acquérir, que l'intensité de son désir ou de sa demande pour ce bien va se régler sur l'utilité qu'elle attend de la dernière unité. C'est donc, parce que l'interchangeabilité des biens identiques est toujours possible, qu'une personne qui se place au point de vue de la consommation, au point de vue de la demande, se conformera au principe hédonistique qui la pousse à obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum

naturelle du bon sens, n'ait pas été formulé par Adam Smith qui n'était pas dépourvu de bon sens et qui avait admirablement saisi, s'il ne l'avait pas toujours très distinctement et très explicitement exposé, le mécanisme des prix sur lequel reposent l'échange et la division du travail.

Et, après avoir une fois de plus, à l'occasion de la critique que nous venons de donner de la conception du principe des coûts réels comparés chez M. Manoïlesco, souligné dans la théorie de l'échange international, le rôle essentiel de la monnaie, c'est-à-dire le rôle de l'expression monétaire des coûts réels, autrement dit des prix, ceci nous amène à préciser plus nettement encore que nous l'avons fait, les rapports qui existent entre la conception de l'échange basée sur la supériorité absolue — conception qui d'après

d'efforts lorsque, appelée à déterminer l'intensité de son désir ou de la demande à l'égard de plusieurs unités d'une marchandise elle réglera son désir ou sa demande sur l'utilité que présente pour elle la dernière unité qu'elle veut conserver ou acquérir.

Mais l'application du principe hédonistique va l'amener à prendre un terme de comparaison différent et à rechercher le même résultat que précédemment d'une autre manière lorsqu'elle se placera au point de vue de la production, au point de vue de l'offre. A ce dernier point de vue, pour obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum d'effort, de tous les genres d'activités qu'elle peut embrasser, elle choisira celui qui est le plus productif, celui pour lequel elle est la plus apte, soit en raison de ses aptitudes naturelles, soit en raison de ses aptitudes acquises, soit en raison des moyens (capitaux, outillage, etc.) dont elle dispose. Ce n'est que lorsqu'elle ne trouvera pas à exercer toute son activité dans la carrière pour laquelle elle est la plus apte, qu'elle se résignera à prendre une autre profession qui, à égalité d'efforts est moins productive. Mais, même dans ce cas, de toutes les professions qu'il lui est possible d'embrasser, elle choisira celle pour laquelle elle est la plus apte et celle qui est la plus productive.

Ainsi, comme pour l'appréciation de l'utilité lorsqu'il s'agit de la consommation, de la demande, dans l'esprit de chaque personne il s'établit, lorsqu'il s'agit de la production, de l'offre, une hiérarchie entre les termes de comparaison que cette personne est appelée à choisir pour déterminer cette production et cette offre. Cette offre, comme la demande, se règle, non pas sur tous les termes de la hiérarchie, mais sur un seul, sur celui qui se trouve à la marge. Seulement, en ce qui concerne la production et l'offre, ce n'est pas le dernier terme de la hiérarchie qu'il faut prendre en considération comme en ce qui touche la consommation et la demande, c'est le premier : à un moment donné, de toutes les formes d'activités possibles, celle qui est la plus avantageuse pour une personne est évidemment celle qui est la plus productive. C'est pourquoi les producteurs tendent à se spécialiser dans la forme d'activité pour laquelle, à défaut de supériorité absolue, ils possèdent la moindre infériorité, et cela, que l'échange ait lieu entre habitants d'un même pays ou entre habitants de pays différents.

Ainsi, pour arriver au même résultat, c'est-à-dire pour obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum d'efforts, chaque individu apprécie la marge, soit de la consommation, soit de la production, avec cette différence que pour celle-là, la marge envisagée se trouve au bas de la hiérarchie de l'utilité, tandis que pour celle-ci, la marge à considérer se trouve au sommet de l'échelle de la productivité. Le principe des coûts réels comparés et celui de l'utilité marginale sont les deux faces d'un même principe, le principe hédonistique, selon qu'on applique ce principe à la production ou à la consommation, à l'offre ou à la demande.

M. Manoïlesco, et aussi d'après la presque unanimité des auteurs qui se sont occupés spécialement de la question serait celle d'Adam Smith et de beaucoup d'économistes individualistes — et la conception combinée de la supériorité absolue et de la supériorité comparative qui, d'après les mêmes auteurs, serait celle des classiques anglais (1).

Et d'abord, puisque nous avons reconnu que le principe des coûts réels comparés est seulement l'expression précise et explicite d'un principe très simple, la première question qui se pose est celle de savoir si ce principe ne se confond pas avec celui qu'Adam Smith a formulé avec beaucoup de bon sens au sujet de l'opportunité de l'échange international et que nous avons déjà cité : « La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire... Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie, dans celle d'un grand empire. »

Ainsi formulé, ce principe semble différer beaucoup du principe des coûts réels comparés tel qu'il est énoncé par les classiques et les néo-classiques anglais. Cependant, il faut observer qu'il établit la comparaison entre des **coûts réels** des marchandises qu'on a intérêt à produire directement et celles qu'il est avantageux d'acquérir par voie d'échange en prenant pour base les **coûts monétaires** de ces marchandises, c'est-à-dire les prix auxquels les marchandises sont échangées lorsque la concurrence, lorsque la loi de l'offre et de la demande **a déjà fait varier le taux de rémunération exprimé en monnaie** des services producteurs, non seulement, à l'intérieur de chaque groupe non concurrent, en proportion de l'efficacité particulière, de la productivité spéciale de chaque facteur de la production considéré individuellement en ce qui concerne ses caractères intrinsèques (habileté, intensité, durée, etc., du travail par exemple) ou extrinsèques (risques inhérents à l'entreprise à laquelle est affecté ce facteur), **mais encore entre groupes non concurrents, en raison inverse du pouvoir d'acquisition de la monnaie dans chaque groupe non concurrent**. Et on a vu que le pouvoir d'acquisition de la monnaie dans chaque groupe non concurrent dépend des conditions naturelles, techniques et sociales (fertilité des terres, richesse des gisements,

(1) Voir MANOÏLESCO, *op. cit.*, p. 100 ; RAMBAUD, *Histoire des doctrines économiques*, p. 402 ; BASTABLE, *op. cit.*, p. 24-26, etc.

perfectionnement de l'outillage, facilités des transports, etc.), dans lesquelles sont appliqués les facteurs de la production qui sont à la marge de la production de chaque groupe non concurrent.

Après que ces variations se sont produites, que la division du travail s'est organisée spontanément et que les prix des marchandises et des services producteurs se sont stabilisés à leur position d'équilibre, chacun, dit Adam Smith, achète et a intérêt à acheter « ce qui lui coûte moins à acheter qu'à faire ». Par là, Smith veut certainement dire qu'il est avantageux d'acquérir par voie d'échange ce qui exige une dépense **en monnaie** moins élevée que la somme qu'une personne pourrait obtenir en vendant les articles pour lesquels elle s'est spécialisée et dont la production ne nécessite pas plus de peine. Dans Smith, l'expression « **coûter cher** » ne s'applique pas, comme dans Stuart Mill, aux **coûts réels**, aux sacrifices, aux efforts, mais bien aux **coûts monétaires**, aux prix de revient des marchandises, tels que ces prix se fixent lorsque les conditions d'équilibre sont atteintes. Si on en doutait, il suffirait de replacer dans le texte les phrases que nous avons détachées de la citation de Smith pour lever toute équivoque à cet égard (1).

La conséquence de tout ceci est, que le fait par quelqu'un d'acheter quelque chose **meilleur marché** qu'il ne pourrait l'obtenir en le produisant directement, n'implique pas que cette personne ne puisse pas produire cette chose avec **moins d'efforts** que celle qui la lui vend. Il suffit de supposer que celui qui achète est plus habile à fabriquer une autre chose, dont la vente à égalité d'efforts lui procurera plus d'argent, aux prix auxquels se vendent les choses échangées, pour qu'il ait intérêt à se spécialiser dans la production de la seconde marchandise ; ou bien, il suffit de supposer encore, par exemple, qu'en un lieu, en raison de l'abondance de la main-d'œuvre, les salaires sont moins élevés que dans un autre, pour que, dans ce second lieu, un entrepreneur ait intérêt à se spécialiser dans la fabrication d'une marchandise qui exige plus de main-d'œuvre que la première, bien, qu'étant données les conditions naturelles ou techniques de la production, il puisse fabriquer la première marchandise avec moins d'efforts que le premier.

(1) Voir au n° 327 la citation complète de Smith.

Ainsi, lorsqu'on approfondit le sens du principe concernant l'opportunité de l'échange qu'Adam Smith a formulé en se servant des coûts monétaires, c'est-à-dire des prix de revient, on s'aperçoit que ce sens est le même que celui du célèbre principe des coûts comparés formulé par Ricardo et Stuart Mill en termes de coûts réels. De telle sorte qu'on pourrait dire que ce n'est pas Ricardo, ni le colonel Torrens, ni un auteur anonyme qui a formulé le premier (1) le principe des coûts comparés, mais bien Smith, et de telle sorte aussi, qu'il est faux d'affirmer qu'Adam Smith et les économistes individualistes fondent leur théorie de l'échange sur la supériorité absolue, alors que les classiques anglais la fondent en même temps sur la supériorité comparative (du moins pour l'échange international) puisque, si la manière de présenter le fondement de l'échange diffère en la forme dans les premiers, ce fondement est absolument identique au fond et est toujours basé sur la **supériorité comparative en coût réel**. Cette supériorité comparative se traduit par la **supériorité absolue en coût monétaire** lorsque la division du travail est organisée et les prix stabilisés à leur position d'équilibre (2).

(1) Voir les controverses sur l'origine du principe des coûts comparés dans J. VINER, *The Doctrine of Comparative Costs*, article cité, p. 360.

(2) Bien que le principe des coûts réels comparés se ramène, lorsqu'on en précise la portée, au principe de bon sens qu'Adam Smith a formulé au sujet de l'opportunité de l'échange, nous reconnaissons bien volontiers qu'au point de vue scientifique, si la forme d'exposition de ce principe des coûts réels comparés ne laissait pas à désirer — comme nous l'avons indiqué — dans l'œuvre des classiques et des néo-classiques, cette forme constituerait un progrès important sur la forme de Smith. Smith, en ce qui concerne l'opportunité de tout échange en général et de l'échange international en particulier, affirme qu'il est avantageux de se procurer par l'échange ce qui coûte plus cher à produire qu'à acheter. Mais comme J.-B. Say qui, dans sa célèbre théorie des débouchés affirme, mais sans le montrer distinctement et explicitement, que les produits s'échangent contre les produits et qu'on peut, dans la théorie économique, négliger l'action de la monnaie, **Smith n'analyse pas comment, ne décrit pas par quel mécanisme** des prix il est avantageux d'acquérir par l'échange ce qu'on peut se procurer à meilleur marché que par la production directe. Les classiques anglais en analysant longuement comment fonctionne, ou plus exactement, comment devrait fonctionner le mécanisme des prix si certaines conditions (concurrence parfaite, équilibre entre la consommation et la production, etc.) étaient remplies en ce qui touche l'organisation spontanée de la division du travail et l'équilibre de la balance, font évidemment œuvre plus scientifique que Smith ou J.-B. Say qui se contentent d'une affirmation intuitive, géniale peut-être, mais qui **n'expliquent** pas au sens scientifique du mot les phénomènes de la vie économique. Car **expliquer**, ce n'est pas constater une analogie, une ressemblance qui semble s'imposer par sa vraisemblance, c'est dégager, c'est souligner les liens, l'enchaînement, l'ordonnement des faits simples qui apparaissent complexes lorsqu'ils s'enchevêtrent entre eux dans la réalité, et partant de ces faits simples et facilement accessibles, c'est montrer comment leur agencement conduit au résultat complexe constaté.

Cette identité du fondement de l'échange entre la conception de Smith et celle de Ricardo et de Mill, en même temps qu'elle confirme une fois encore — si toutefois il était nécessaire de le confirmer — l'identité des principes qui existe entre les deux échanges, l'échange extérieur et l'échange à l'intérieur d'un pays, montre aussi une fois de plus, comment une terminologie imprécise ou défectueuse peut engendrer les confusions, embrouiller les notions les plus simples et perpétuer les controverses stériles. Ainsi se vérifie en économie politique ce mot très juste de Condillac : une science est avant tout une langue bien faite.

ERRATA

Page	Ligne	Au lieu de :	Lire :
13	1	afin de pouvoir apprécier exactement la portée et la valeur de cette théorie	afin de pouvoir en apprécier exactement la portée et la valeur
51	24	coûts absolus des deux marchandises échangées coûts absolus du lieu de production	coûts absolus de deux marchandises échangées, coûts absolus du lieu de production
74	27	spécialiser	industrialiser
134	14	providentiel	providentiel
148	14	toutes olidarité	toute solidarité
206	16	une autre γ à rendement décroissant	une autre γ à rendement croissant
206	20	l'autre à rendement croissant	l'autre à rendement décroissant
226 (note)	1	Sidgwich	Sidgwick
235	5	comme s'est par exemple la culture des terres — et peut être augmentée	comme l'est par exemple la culture des terres et peut être augmentée
f ^o du Titre I de la II ^e partie, pages paires		Critique de la théorie classique	Exposé de la théorie de la productivité.
311 (note)	14	dans un régime de libre concurrence	sous un régime de libre concurrence
315	12	épargnants	nationaux
328	4	$q = \frac{P}{TC}$	$q = \frac{P}{\sqrt{TC}}$
348 (note)	20	plus de marchandises	davantage de marchandises

INDEX BIBLIOGRAPHIQUE (1)

I. — OUVRAGES ET THÈSES (2)

371. — A) de langue française ou traduits en français

AFTALION (Albert) : *Monnaie, Prix et Change*, Sirey, Paris ; tirage 1933.

(II^e partie, chap. I : La théorie quantitative de la monnaie ; chap. II : Théorie du revenu ; III^e partie, chap. II : Théorie psychologique du change.)

- *L'équilibre économique international*, Cours de Doctorat professé à la Faculté de Droit de Paris en 1929-30 ; les Cours de Droit. (Voir notamment : chap. I : Les diverses notions de balance ; chap. II, § 3 : Les quatre théories automatiques de l'équilibre de la balance par le jeu des prix ; chap. VII : La théorie de l'équilibre de la balance des comptes par les mouvements des capitaux ; chap. XII : La théorie de l'équilibre de la balance des comptes par le jeu de l'escompte.)

(1) En les classant en deux grands groupes, ouvrages et périodiques, nous indiquons dans cet index bibliographique les principaux ouvrages ou articles de revues qui s'occupent de la théorie du commerce international ou dont l'étude peut aider la compréhension de cette théorie au point de vue où nous l'avons examinée.

Afin d'éviter des recherches inutiles et des pertes de temps, nous avons cru devoir, après l'indication de l'ouvrage, mentionner, lorsqu'il y avait lieu de le faire, les volumes ou les parties de chaque volume qui se rapportent plus spécialement à la théorie de l'échange international.

Dans cette bibliographie, nous n'avons pas indiqué les dictionnaires et les encyclopédies d'économie politique qui contiennent des articles sur le problème des échanges internationaux (*Dictionnaires ou Répertoires d'économie politique*, de CLÉMENT et AMBOISE, de COQUELIN et GULLAUMIN, de CONRAD et LEXIS, de PALGRAVE, de SANDELIN, de LÉON SAY et Challey BERT ; *Encyclopaedia of the Social Sciences* de Seligman, etc.) ni, sauf exception, les publications très nombreuses de la Société des Nations et du Bureau international du Travail qui se rapportent de près ou de loin au commerce international.

Pour une bibliographie plus complète, consulter MAUNIER (R.), *Manuel bibliographique des Sciences sociales et économiques*, Sirey, 1920, et GRANDIN (A.), *Bibliographie générale des Sciences juridiques, politiques, économiques et sociales*, Sirey, 3 tomes, et un supplément par année à partir de 1927.

(2) Lorsque il n'est donné aucune indication complémentaire au sujet des thèses, il s'agit de thèses de droit.

- AFTALION (Albert) : *Les Crises périodiques de surproduction*, Rivière, Paris, 1913, 2 volumes.
- *Monnaie et industrie*, Sirey, Paris, 1929. (Chap. VIII, § 1 : Prix agricoles et prix industriels.)
- *Cours de Statistique* professé à la Faculté de Droit de Paris, recueilli par L'HOMME et PRIOU, Les Presses Universitaires, Paris, 1928.
- ALLIX (Edgard) : *Les Droits de douane*. Traité théorique et pratique de législation douanière, Rousseau, Paris, 1932, 2 vol. (T. I, 1^{re} partie : Histoire de la politique douanière française ; II^e partie, chap. VI, § 1 : Tarifs fiscaux et tarifs protecteurs.)
- ANSIAUX (Maurice) : *Traité d'économie politique*, Giard, Paris, 1926, 3 vol. (T. III, chap. II : La théorie du commerce international ; chap. III : Libre-échange et protection.)
- ANTONNELLI (Étienne) : *Principes d'Économie pure*. La théorie de l'échange sous le régime de la libre concurrence, Rivière, Paris, 1914.
- *Traité d'économie politique*, t. I, Alcan, Paris, 1927.
- ASHLEY (Sir William) : *L'évolution économique de l'Angleterre* (esquisse historique), traduit de l'anglais par Henri SÉE, Giard, Paris, 1925.
- BASTABLE (C. F.) : *La Théorie du commerce international*. Traduit de l'anglais par SAUVAIRE-JOURDAN, Giard, Paris, 1900.
- BASTIAT (Frédéric) : *Œuvres complètes*, Guillaumin, Paris, 1855-1864, 7 vol. (T. II : Le libre-échange ; t. III : Cobden et la Ligue ; t. IV et V : Sophismes.)
- BIAUJEAUD (Huguette) : *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*. Thèse, Paris, Sirey, 1933.
- BLONDEL (Georges) : *La Politique commerciale*. Imprimerie Nationale, Paris, 1929. (Opuscule.)
- BODIN (Charles) : *Principes de Science économique*. Cours élémentaire d'économie simple, Sirey, Paris, 1926.
- BOUSQUET (H.-B.) : *Instituts de la science économique*, 2 vol., Giard, Paris, 1930-32.

- BROCARD (Lucien) : *Principes d'économie nationale et internationale*, Sirey, Paris, 1929-31, 3 vol. (T. I : Introduction ; t. II : La politique économique ; t. III, titre II : La politique économique internationale.)
- BROGLIE (Achille, duc DE) : *Le Libre-échange et l'impôt*, Calman-Lévy, Paris, 1879.
- BYE (Maurice) : *Les Lois des rendements non proportionnels*. Thèse, Lyon, 1929, Sirey, Paris, 1929. (II^e partie, titre II, chap. X : Les lois des rendements non-proportionnels et la théorie du commerce international.)
- CAIRNES (J.-E.) : *Le Caractère et la méthode logique de l'économie politique*. Traduit de l'anglais par G. VALRAN, Giard, Paris, 1902.
- CAREY (H.-C.) : *Principes de la science sociale*. Traduit de l'anglais par GERMAIN, LEDUC et PLANCHE, Guillaumin, Paris, 1861, 3 vol.
- CASSEL (Gustave) : *Traité d'économie politique*. Traduit de l'allemand par Henry LAUFENBURGER et Georges PERSAN, Giard, Paris, 1929, 2 vol. (T. I, chap. XIV : L'organisation de l'économie d'échange moderne ; t. II, XX^e partie : Les systèmes de politique commerciale ; XXI^e partie : Théorie du commerce international.)
- *Les tendances monopolisatrices dans l'industrie et le commerce au cours de ces dernières années*. (Caractères et causes de l'appauvrissement des nations.) Publication de la S. D. N., 1927.
- CAUWES (Paul) : *Cours d'économie politique*, Larose et Forcel, Paris, 3^e édit., 1893, 4 vol. (t. II, II^e partie, liv. IV, Le commerce international.)
- CHERBULIEZ (Antoine-Elysée) : *Précis de la science économique et de ses principales applications*, Guillaumin, Paris, 1862, 2 vol. (T. I, I^{re} partie, liv. II, chap. VIII : Lois de la circulation internationale ; t. II, II^e partie, liv. II, chap. I : Le système protecteur.)
- CLARK (J.-B.) : *Principes d'économie politique dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique*. Traduits de l'anglais par William OUALID et O. LEROY, Giard, Paris, 1910. (Chap. XXXVIII : Protectionnisme et monopole.)

- COLSON (C.) : *Cours d'économie politique*, Gauthier-Villars et Félix Alcan, Paris, édition définitive, 7 vol., 1924-1933. (Liv. premier, chap. V ; Liv. IV, chap. IV : Le commerce international.)
- COMBY (J. Morini) : *Mercantilisme et Protectionnisme*, thèse, Montpellier, Félix Alcan, 1930.
- COSSA (Luigui) : *Histoires des doctrines économiques*, Giard, Paris, 1899.
- COURCELLE-SENEUIL (J.-G.) : *Traité théorique et pratique d'économie politique*, Guillaumin, Paris, 3^e éd., 1891, 2 vol. (T. I, liv. II, chap. III, § 3 : De l'industrie commerciale.)
- COURNOT (Augustin) : *Principes de la théorie des richesses*, Hachette, Paris, 1863. (Liv. III, chap. IV : De la communication des marchés et de l'influence du commerce extérieur sur le revenu national et la consommation intérieure.)
- *Revue sommaire des doctrines économiques*, Hachette, Paris, 1877. (Section IV, § 5 : De la communication des marchés.)
 - *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Hachette, Paris, 1838 (chap. X : De la communication des marchés ; chap. XII : Des variations de revenu social résultant de la communication des marchés).
- CRICK (Daniel) : *Le Procès du libre-échange en Angleterre*, Institut Solvay, Bruxelles, 1904.
- DECHESNE (Laurent) : *Economie mondiale et Protectionnisme*, Sirey à Paris et Wykmours à Liège, 1927.
- DESCHAMPS (Auguste) : *L'Histoire des doctrines sociales*. Cours de Doctorat professé à la Faculté de Droit de Paris, en 1929-30, Les Cours de Droit, Paris.
- *Les Doctrines économiques les plus notables depuis le XVI^e siècle jusqu'à nos Jours*. Cours de Doctorat de l'année 1931-32, Les Cours de Droit, Paris.
- DELAISI (Francis) : *Les Deux Europes*, Payot, Paris, 1929.
- EFFERTZ (Otto) : *Les Antagonismes économiques*, Giard, Paris, 1906.
- FONTANA-RUSSO : *Traité de politique commerciale*. Traduit de l'italien par COLI, Giard, Paris, 1908.
- GIDE (Charles) : *Cours d'économie politique*, Sirey, 2 vol., 6^e éd., Paris, 1920. (T. II, liv. II, chap. I : L'échange international.)

GIDE (Charles) et RIST (Charles) : *Histoire des doctrines économiques*, Sirey, Paris, 4^e éd., 1922.

GEMÄLBING (Paul) : *Les Grands économistes*. Textes et commentaires, Sirey, Paris, 2^e éd., 1933. (Voir les textes sur le commerce international de HUME, SMITH, SAY, RICARDO, LIST, etc.)

GEORGES (Henry) : *Protection ou libre-échange*. (Examen de la question du tarif en ce qui concerne les intérêts des classes laborieuses.) Traduit de l'anglais par L. VOSSION, Guillaumin, Paris, 1887.

GONNARD (René) : *Histoire des doctrines économiques*, Valois, Paris, 1930.

GUYOT (Yves) : *La Comédie protectionniste*, Fasquelle, Paris, 1903.

HANTOS (Elemer) : *L'Economie mondiale et la S. D. N.*, Giard, Paris, 1930.

HECHT (John) : *La Vraie richesse des nations*. (Esquisse d'une nouvelle civilisation et de ses bases économiques.) Traduit de l'anglais par G. KÖCKERT, Giard, Paris, 1925.

KOBATSCH (Rudolph) : *La Politique économique internationale*. Traduit de l'allemand par PALATI, Giard, Paris, 1913.

LANDRY (Adolphe) : *L'Utilité sociale de la propriété individuelle*. (Thèse Lettres, Paris.) Société nouvelle de librairie et d'édition, Paris, 1901. (I^{re} partie, section I : Productivité et rentabilité ; section II, I, B : La notion de productivité ; Appendice I : La production et les échanges extérieurs ; Appendice II : Les antagonismes de la productivité et de la rentabilité chez M. Effertz.)

— *Manuel économique*, Giard, 1908. (Appendice I, § 3 : Productivité et rentabilité ; les sous-productions rentables ; Appendice II : Les questions nationales ; le commerce extérieur des nations.)

LAVERGNE (Bernard) : *La Théorie des marchés économiques*. Thèse, Paris, Rousseau, Paris, 1920. (Introduction § 1 : La doctrine classique, ses postulats ; § 2 : Le concept de monopole.)

LÉCARPENTIER (G.) : *Le Commerce international*, Rivière, Paris, 1908.

LÉDUC (Gaston) : *Théorie des prix de monopole*. Thèse, Aix, Sirey, Paris, 1927.

- LEGARET (Gustave) : *Histoire du développement du commerce depuis la chute de l'Empire romain jusqu'à nos jours*, 2^e éd., 1931, Eugène Belin, Paris.
- LEROY-BEAULIEU (Paul) : *Traité théorique et pratique d'économie politique*, Alcan, Paris, 4^e éd., 1905-06. (T. IV, V^e partie, liv. IV, chap. III : Le commerce international. — Libre-échange et protection.)
- LESCURE (Jean) : *Des crises générales et périodiques de surproduction*, Les éditions Domat-Montchrestien, Paris, 2 vol., 4^e éd., 1932.
- LIESSE (André) : *La Statistique, ses difficultés, ses procédés, ses résultats*, Alcan, Paris, 3^e éd., 1919.
- LIGUE DU LIBRE ÉCHANGE : *Cinq conférences* : G. SCHELLE, G. PATUREL, Y. GUYOT, J. PIERSON, etc., Alcan, Paris, 1918.
- LIST (Frédéric) : *Système national d'économie politique*. Traduit de l'allemand par Henri RICHELLOT, Capelle, Paris, 2^e éd., 1857.
- MANOILESCO (Mihaïl) : *Théorie du protectionnisme et de l'échange international*, Giard, Paris, 1929.
- *Une nouvelle conception du protectionnisme industriel. — A new conception of industrial protectionism* (brochure en langues française et anglaise). Imprimerie Nationale, Bucarest, 1931.
- *L'Équilibre économique européen. — The european economic equilibrium*. Imprimerie Nationale, Bucarest, 1931.
- *La Méthode dans l'économie politique*, leçon faite pour inaugurer le cours d'économie politique à l'École Polytechnique de Bucarest. Imprimerie Nationale, Bucarest, 1932.
- MASSLOW (Pierre) : *L'Évolution de l'économie nationale*. Traduit du russe par Joseph SCHAPIRO, Giard, Paris, 1914.
- MARSHALL (Alfred) : *Principes d'économie politique*, traduit de l'anglais par SAUVAIRE-JOURDAN et SAVINIEN-BOUYSSY, Giard, 1907, 2 vol. (T. I, liv. IV : Les agents de la production ; t. II, liv. V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande.)
- MARX (Karl) : *Œuvres complètes*. Traduit de l'allemand par J. MOLITOR, A. COSTES, Paris, 1924 et suiv.

- MILL (John Stuart) : *Principes d'Économie politique*. Traduit de l'anglais par H. DUSSARD et COURCELLE-SENEUIL ; Guillaumin, Paris, 2^e éd., 1861, 2 vol. (T. II, liv. III, chap. XVII : Du commerce international ; chap. XVIII : Des valeurs entre nations ; chap. XXI : De la distribution des métaux précieux dans le monde commercial ; liv. V, chap. X, § 1 : Doctrine de la protection de l'industrie nationale.)
- NOGARO (Bertrand) : *Le Rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, Thèse, Paris, Giard, 1904.
- *Traité élémentaire d'économie politique*, Giard, Paris, 2^e éd., 1921. (II^e partie, 5^e section : Les échanges internationaux.)
- *La Monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, Giard, Paris, 1924.
- et MOYE (Marcel) : *Le Régime douanier de la France* (politique douanière, législation douanière et traités de commerce, administration et réglementation), 2^e éd., Sirey, 1931.
- et OUALID (W.) : *L'Évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 50 ans*, Alcan, Paris, 1914.
- OUALID (William) : *Le Libéralisme économique en Angleterre*. Thèse, Aix, Bonvallet-Jouve, Paris, 1906.
- *Les Ententes industrielles internationales et leurs conséquences sociales*. (La défense des travailleurs et des consommateurs.) Publication de la S. D. N., 1927.
- PARANAGUA (O.) : *La Politique commerciale internationale*, Kundig, Genève, 1930.
- PARETO (Wilfredo) : *Cours d'économie politique*, Rouge à Lausanne, Pichon à Paris (1896-1897), 2 vol. (T. II, § 852-864 : Théorie du commerce international ; § 865-868 : Effets produits par la protection.)
- *Manuel d'économie politique*. Traduit de l'italien par Alfred BONNET, Giard, Paris, 1927 (chap. IX, § 39 à 72).
- PATTEN (N.-Simon) : *Les Fondements économiques de la protection*. Traduit de l'anglais par F. LEPELLETIER. (Préface de CAUWES P.), Giard, Paris, 1899.
- PERREAU (Camille) : *Cours d'économie politique*, Librairie générale de Droit, Paris, 5^e éd., 1931-34, 2 vol. (T. II, II^e partie, chap. VI : Le commerce international.)

- PIERSON (G.) : *Traité d'économie politique*. Traduit du hollandais par Louis SURET, Giard, Paris, 1916-17, 2 vol. (T. II, chap. IV : La production et le protectionnisme.)
- PIETRI-TONELLI (Alfonso DE) : *Traité d'économie rationnelle*. Traduit de l'italien par H. GAMBIER, Giard, Paris, 1927 (p. 511 et suiv.)
- PIROU (Gaëtan) : *Histoire des doctrines économiques en France depuis 1870*, Armand Collin, Paris, 2^e éd., 1930.
- *La Crise du capitalisme*, Sirey, Paris, 1934.
 - *L'Utilité marginale* (Conférences d'histoire des doctrines économiques à l'École Pratique des Hautes Études). Les Éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1932.
 - *Doctrines sociales et Science économique*, Sirey, Paris, 1929
- PROUDHON (Pierre-Joseph) : *Œuvres complètes* publiées sous la direction de MM. BOUGLÉ et MOYSSET, Rivière, Paris, 1924 et suiv. (Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère. Introduction et notes de Roger PICARD.)
- RAMBAUD (Joseph) : *Histoire des doctrines économiques*, 3^e éd., 1909, Larose et Forcel à Paris, Phily à Lyon. (Liv. II, chap. VI : La théorie de la valeur internationale.)
- REBOUD (Paul) : *Précis d'économie politique*, Dalloz, Paris, 3^e et 5^e éd., 1932, 2 vol. (T. II, IV^e partie, titre VI : Le commerce international et les règlements internationaux. Le 1^{er} fascicule du tome II de la 1^{re} édition 1927 contient un résumé de la théorie anglaise de l'Echange international, voir liv. VI, titre II, p. 115-151.)
- RICARDO (David) : *Œuvres complètes*. Traduites de l'anglais par CONSTANCIO et FONTEYRAUD, Guillaumin, Paris, 1^{re} éd., 1847 (voir dans les *Principes de l'économie politique et de l'impôt* le chap. VII : Le commerce extérieur). Une nouvelle traduction de G. DEBYSER des *Principes de l'économie politique et de l'impôt* a été éditée en 1933 chez A. Costes avec une introduction de E. C. K. GOUNER.)
- RIST (Charles) : *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, Sirey, Paris, 1933.
- *La Déflation en pratique*, Giard, Paris, 2^e éd., 1927.

ROCHE-AUGUSSOL (Maurice) : *La Psychologie économique chez les Anglo-Américains*. (Thèse de lettres), Sirey à Paris et Darsac à Montpellier, 1918.

— *Étude bibliographique des sources de la psychologie économique chez les Anglo-Américains*. (Thèse complémentaire de lettres), Sirey à Paris et Darsac à Montpellier, 1919.

RUEFF (Jacques) : *La Théorie des phénomènes monétaires*, Payot, Paris, 1927 (II^e partie : Les phénomènes de change.)

SAY (Jean-Baptiste) : *Cours complet d'économie politique*, 2^e éd. par Horace SAY, Guillaumin, Paris, 1841, 2 vol. (T. I, chapitres XI à XX.)

SCHMOILLER (Gustave) : *Principes d'économie politique*. Traduit de l'allemand par PLATON, Giard, Paris, 1905, 5 vol. (T. V.)

SELIGMAN (Edwin R. A.) : *Principes d'économie*. Traduit de l'anglais par G. LÉCARPENTIER, Girard, Paris, 1927, 2 vol. (T. I, chap. XV : Détermination de la valeur du marché ; t. II, chap. XXXII : Le commerce international.)

SIEGFRIED (André) : *La Crise britannique au XX^e siècle*, Armand Colin, Paris, 1932.

SIMIAND (François) : *Statistique et expérience*. Remarques de méthode, Rivière, Paris, 1922.

SMITH (Adam) : *Recherches sur la nature et la cause de la richesse des nations*. Traduit de l'anglais par Germain GARNIER, Guillaumin, Paris, 1843, 2 vol. (Liv. I, chap. I : La division du travail ; chap. VII : Prix naturel et prix du marché liv. IV, chap. II : Des restrictions aux importations des marchandises étrangères qui peuvent être produites dans le pays ; chap. III : Des entraves extraordinaires apportées à l'importation de presque toutes les espèces de marchandises, chap. VIII : Conclusion du système mercantile.)

SUMMER (William Graham) : *Le Protectionnisme*. Traduit de l'anglais par Joseph CHAILLEY, Guillaumin, Paris, 1886.

TAUSSIG (F.-W.) : *Libre-échange, tarif douanier et réciprocité*. Traduit de l'anglais par Louis SURET, Giard, Paris, 1924.

- Travaux du Congrès des économistes de langue française de 1933*, Domat-Montchrestien, Paris, 1933. (Économie libérale et économie dirigée.)
- TRUCHY (Henri) : *Cours d'économie politique*, Sirey, 2 vol., 2^e éd., Paris, 1923. (T. II, liv. IV : Les relations économiques internationales.)
- TURGEON (Ch. et H.) : *La Valeur d'après les économistes anglais et français depuis Adam Smith jusqu'à nos jours*, 2^e et 3^e éd., 1925-27, 3 vol., Sirey, Paris.
- VALENZANI (Federico) : *La Crise voulue* (circulation et progrès de l'économie), Giard, Paris, 1933.
- VEIGAS SIMOES (A. da) : *Les Nouvelles orientations de la politique économique internationale*. Recueil des Cours de l'Académie de La Haye, 1931, t. XXXV, p. 233, Hachette, Paris.
- VINER (Jacob) : *Memorandum sur le Dumping*. (Publication de la S. D. N., 1927.)
- WAGNER (Adolphe) : *Les Fondements de l'économie politique*. Traduit de l'allemand par K. L., 5 vol., Giard, Paris, 1904-1914, (volumes 2 et 3).
- WALRAS (Léon) : *Éléments d'économie politique pure*, Rouge à Lausanne et Pichon à Paris. Édition définitive, 1926.
- WEILLER (Jean) : *L'Influence du change sur le commerce extérieur*. Thèse, Paris, Rivière, Paris, 1929.

372. — B) de langue anglaise

- ANGELL (James W) : *The Theory of International Prices*, Harvard University Press, Cambridge (U. S. A.), 1926. (Pour les origines de la théorie classique de l'échange international et les critiques adressées à cette théorie, voir à l'index de l'ouvrage les références aux mots : Comparative cost principle ; Equation of International Demand, Price specie flow analysis.)
- ASHLEY (Sir William) : *The Tariff problem*, King and Son, Londres, 1^{re} éd., 1901 ; 4^e éd., 1920.

- BASTABLE : *The Commerce of Nations*, Ed. Gregory, Londres, Methuen, 1922.
- BOSANQUET (Helen) : *Free trade and peace in the nineteenth century*, 1924. (Publication de l'Institut Nobel.)
- CAIRNES (J. E.) : *Some leading principles of political economy*, Macmillan, Londres, 1874. (Part I, chap. III : Normal value ; Part III : International trade.)
- FRANCIS (Francis) : *The Free trade fall*, J. Murray, Londres, 1926.
- HOBSON (J.-A.) : *International trade*, An application of economic theory, L. Methuen, Londres, 1904.
- KOCH (Fabian M. von) : *On the theories of free trade and protection* (A paper presented to the third international free trade congress, Amsterdam, september 13-16, 1921) ; King and Son, Londres, 1922.
- MARSHALL (Alfred) : *Money Credit and Commerce*, Macmillan, Londres, 3^e éd., 1929. (Book III : International Trade ; Appendice G : Trade among countries whose currencies rest on dissimilar bases ; Appendice H : Relations of International values to comparative costs ; Appendice J : Graphical presentation of some problems of international trade.)
- MACLEOD (Henry Dunning) : *The Principles of Economical Philosophy*, Londres, 2^e éd., 1872-75, 2 vol. (T. I, p. 353-361.)
- NICHOLSON (J. Shield) : *Principles of Political Economy*, Adam and Charles Black, Londres, 1896-1901, 3 vol. (Vol. II, book III, chap. XXV : Comparison of foreign and domestic trade ; chap. XXVII : The Pure Theory of International Trade and Values ; chap. XVIII : The Theory of foreign Trade ; vol. III, book V, chap. XIV : Free Trade and Protection.)
- SIDGWICK (Henry) : *The Principles of political economy*, Macmillan, Londres, 3^e éd., 1901. (Book II, chap. III : The Theory of International Values ; book III, chap. V : Free Trade and Protection.)
- PIGOU (A. C.) et ROBERTSON (D. H.) : *Economic Essays and Addresses*, King and Son, Londres, 1931. (Part I, chap. I : Distur-

bances of Equilibrium in International Trade ; Part II, chap. IV : Notes on International Trade.)

OHLIN (Berthil) : *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, 1933. (Part I : Interregional Trade Simplified ; Part II : International Trade Simplified ; Part III : Commodity and factor movements and their relations ; Part IV : International Trade and factor movements ; Part V : The mechanism of International Trade variations and capital movements ; Appendice I : Simple mathematical illustration of pricing in trading regions ; Appendice II : One some earlier theories of International Trade ; Appendice III : Criticism of the classical Theory in International Trade.)

TAUSSIG (F. W.) : *Some aspects of the tariff question*. (An examination of the development of American industries under protection) Harvard University Press, 2^e éd. 1931. (Surtout : Part I, chap. III : The tariff and wages ; the principle of comparative advantages.)

— *International Trade*, The Macmillan Company, New York, 3^e éd., 1929. (Part I : Theory ; Part II : Problems of verification ; Part III : International Trade under inconvertible paper.)

YNTEMA (Theodore Otte) : *A mathematical reformulation of the general theory of international trade*. The University of Chicago Press, 1932.

373. — C) de langue allemande

SCHULLER (Richard) : *Schutzzoll und Freihandel*, Leipzig et Vienne, 1905.

II. — REVUES

A) de langue française

374. — *Revue d'économie politique* (Sirey, Paris)

ALTALION (Albert) : *Les Trois notions de la productivité et les revenus*, 1911, t. XXV, p. 145, 345.

BAUDIN (Louis) : *L'Angleterre nouvelle d'après les discours de ses banquiers* : Protectionnisme et monnaie dirigée, 1932, t. XLVI, p. 411.

- CAUWES (Paul) : *L'Économie politique nationale*, 1898, t. XII, p. 97.
- COURTIN (René) et FROMONT (Pierre) : *Essai sur la crise agricole. Production et population*, 1930, t. XLIV, p. 629. (Tirage à part Sirey, Paris.)
- DOLLA VOLTO : *Le Libre-échange au Congrès de Londres de 1908*, 1910, t. XXIV, p. 51.
- FAUGERAS (Jacques) : *De la distinction entre l'agriculture et l'industrie*, 1930, t. XLIV, p. 1431.
- ISSAIEV (A.-A.) : *De l'influence des droits protecteurs sur la richesse nationale*, 1895, t. IX, p. 11.
- LEXIS (G.) : *Historique du protectionnisme*, 1896, t. X, p. 1.
- OLOSÇOAGA (D') : *Le Commerce international et la monnaie nationale*, 1895, t. IX, p. 487, 963.
- RAYMOND (B.) : *L'Idée de concurrence en économie politique. (Étude d'histoire des idées économiques)*, 1903, t. XVII, p. 769.
- SAUVAIRE-JOURDAN (F.) : *Le Protectionnisme rationnel et la Réforme douanière en France*, 1909, t. XXIII, p. 682.

Le numéro de mars-avril 1933 consacré à *La France devant la crise des échanges internationaux* :

- 1^o *Avant-propos*, par Gaëtan PIROU, p. 241 ;
- 2^o *Les Principaux courants du commerce extérieur français : leur stabilité, leur évolution*, par Pierre JERAMEC, p. 247 ;
- 3^o *Les Variations cycliques irrégulières dans les relations internationales*, par Albert AFTALION, p. 273 ;
- 4^o *La Politique économique et l'ajustement des courants commerciaux*, par Jean WEILLER, p. 292 ;
- 5^o *Les Nouvelles techniques de la politique commerciale*, par W. OUALID, p. 312 ;
- 6^o *La Compensation et les règlements internationaux*, par Pierre JOLLY, p. 339 ;
- 8^o *Nouveaux fondements du protectionnisme agricole*, par Michel AUGÉ-LARIBE, p. 363 ;
- 9^o *Nouveaux fondements du protectionnisme industriel*, par L. BROCARD, p. 380 ;
- 10^o *Une erreur économique du protectionnisme : l'argument de la balance commerciale*, par Jacques RUEFF, p. 403 ;

- 11° *Le Protectionnisme cause de déséquilibre à l'intérieur de la nation*, par Jean PROIX, p. 417 ;
- 12° *Le Protectionnisme source de conflits entre prêteurs de capitaux et producteurs*, par Robert WOLFF, p. 442 ;
- 13° *Les Ententes douanières*, par Henri TRUCHY, p. 455 ;
- 14° *La Clause de la nation la plus favorisée*, par Edgard ALLIX, p. 466 ;
- 15° *Quelques plans de restauration du commerce international*, par Roger PICARD, p. 483.

375. — **Revue économique internationale** (Bruxelles)

- ANSIAUX (Maurice) : *Le Niveau des tarifs et la politique commerciale*, 1927, t. II, p. 431.
- BLONDEL (Georges) : *Les Erreurs de l'Europe*, 1928, t. IV, p. 441.
- CONI (Emilia A.) : *Crise d'échanges*, 1933, t. III, p. 177.
- FAURE (Fernand) : *Le Mouvement international des capitaux*, 1911 t. IV, p. 7.
- GIDEONSE (Harry D.) : *Les Fondements économiques du Pan-européanisme*, 1931, t. I, p. 363.
- HOSTIE (J.) : *Du libre-échange à la rationalisation des échanges*, 1933, t. II, p. 219.
- NOGARO (Bertrand) : *Le Problème national des échanges avec l'extérieur*, 1911, t. I, p. 284. (Tirage à part, Bruxelles, 1911.)
- TRUCHY (Henri) : *Vers l'entente douanière des pays*, 1927, t. IV, p. 207.
- WINSTON CHURCHILL (M.-P.) et ARMITAGE SMITH : *La Résurrection du protectionnisme en Angleterre*, 1904, t. I, p. 85.
- Enquête sur le protectionnisme*, par LORIA, WAXWEILER, RENARD, LORD AVEBURY, GOTHEIN, HELLER, etc., 1910, t. II, p. 207.

376. — **Revue politique et parlementaire** (Paris)

- ALLIX (Edgard) : *L'Agriculture et le protectionnisme administratif*, 1930, février, p. 185.
- CARMILLE (René) : *Le Dilemme inéluctable*, 1933, mai, p. 155.

FROMONT (Pierre) : *La Division internationale du travail et la reconstruction économique de l'Europe*, 1931, août, p. 233.

GOBLET (G.-M.) : *L'empire Britannique à Ottawa*, 1932, août, p. 235.

— *Chomage, douanes et politiciens de Grande-Bretagne*, 1932, novembre, p. 237.

NÉRON (Edouard) : *La Lutte contre le dumping*, 1933, février, p. 244.

RIST (Charles) : *Une politique économique républicaine*, 1924, mars, p. 395.

SCHELLE (G.) : *La Ligue du libre-échange*, 1911, juin, p. 486.

TRUCHY (Henri) : *La Coopération européenne et la politique douanière*, 1929, décembre, p. 384.

377. — **Revue d'histoire économique et sociale** (Rivière, Paris)

ALLIX (Edgard) : *La Méthode et la conception de l'économie politique dans l'œuvre de J.-B. Say*, 1911, p. 321.

BARRAULT : *Les doctrines de Cournot sur le commerce international*, 1912, p. 110.

378. — **Journal des économistes** (Alcan, Paris)

GUYOT (Yves) : *Les Arguments protectionnistes en France et aux États-Unis*, 1910, avril, p. 3 (§ 7 : Il n'y a qu'un commerce).

La chronique périodique de la ligue du libre-échange

379. — **L'Économie internationale**

(Journal de la Chambre de Commerce internationale)

MILLIENNE (René) : *Un essai de justification du protectionnisme*, 1930, juillet, p. 248.

380. — **Les Annales de l'Économie collective** (Genève)

THOMAS (Albert) : *Protectionnisme, libre-échangisme et organisation internationale des échanges*, 1926, avril-juin, p. 97.

381. — **Revue internationale de Sociologie**

BILLIX : *Pourquoi le libre-échange n'est pas populaire*, 1910, t. XXIV, p. 51.

382. — **La grande revue**

DAUDE-BANCEL (A.) : *Protection et libre-échange*, 1919, avril.

383. — **Chronique sociale de France**

BODIN : *L'Évolution de la politique économique internationale*, 1928.

384. — **Recueil de droit commercial et de droit social**

MOSSÉ (Robert) : *Considération sur l'économie soviétique*, 1933, mai-juin, p. 91.

B) de langue anglaise385. — **The Economic journal** (Macmillan, Londres)

BASTABLE (C. F.) : *On Some Disputed Points in the Theory of International Trade*, 1901, p. 226.

EDGEWORTH (F. Y.) : *The Theory of International Values*, 1894, p. 35, 424, 606.

— *Professor J. S. Nicholson on « Consumers' Rent »*, 1894, p. 151, p. 582.

— *Disputed Points in the Theory of International Trade*, 1901, p. 125.

— *On a Point in the Theory of International Trade*, 1899, p. 582.

LEXIS (W.) : *The Agio on Gold and International Trade*, 1895, p. 85.

LORIA (Achille) : *Notes on the Theory of International Trade*, 1901.

PIGOU (A. C.) : *Disturbances of Equilibrium in International Trade*, 1929, p. 334. (Cet article se trouve reproduit dans *Economic Essays and Adresses*, King and Son, Londres, 1931, p. 45).

ROBINSON (Joan) : *Imperfect competition and falling supply price*, 1932, p. 544.

WILLIAMS (John H.) : *The Theory of International Trade Reconsidered*, 1929, p. 194.

386. — **The Quarterly Journal of Economics**

(Harvard University Press Cambridge, U. S. A.)

ANGELL (James W.) : *International Trade under Inconvertible Paper*, 1922, vol. 36, p. 359.

— *Monetary Theory and Monetary Policy*, 1925, vol. 39, p. 267.

- BURNS (Arthur T.) : *A Note on Comparative Costs*, 1928, vol. 42, p. 495.
- CARR (Robert M.) : *The Rôle of Price in the international Trade Mechanism*, 1931, vol. 45, p. 710.
- COLE (Arthur H.) : *The American Rice Growing industry : a study of Comparative Advantages*, 1927, vol. 41, p. 595.
 — *Comparative Costs in the Worsted-Cloth Manufacture American and Foreign*, 1929, vol. 43, p. 550.
- DAVENPORT (H. J.) : *Non-competing groups*, 1925, vol. 40, p. 52.
- FISHER (Irving) : *Cournot and mathematical Economics*, 1898, vol. 12, p. 119. (Voir surtout, p. 129-132.)
- GRAHAM (Frank D.) : *Some aspects of Protection Further Considered*, 1923, vol. 37, p. 199.
 — *The Theory of International Values Re-examined*, 1923, vol. 38, p. 54.
 — *Some fallacies in the interpretation of social costs*, A reply, 1925, vol. 39, p. 324.
 — *The Theory of International Values*, 1932, vol. 45, p. 581.
- HABERLER (Gottfried) : *The Theory of Comparative Costs ; once more*, 1929, vol. 43, p. 376.
- KNIGHT (Frank H.) : *Some fallacies in the interpretation of social costs*, 1924, vol. 39, p. 582.
 — *On decreasing cost and comparative cost. A rejoinder* 1925, vol. 39, p. 331.
- LORIA (Achille) : *On a passage of Professor Taussig's International Trade*, 1931, vol. 46, p. 187. (Voir réponse de M. TAUSSIG, p. 188.) (A correction 1931, vol. 46, p. 410.)
- MASON (Edward S.) : *The Doctrine of Comparative Cost*, 1926, vol. 41, p. 63.
- OHLIN (Bertil) : *Equilibrium in International Trade. Note*, 1928, vol. 43, p. 184.
- TAUSSIG (F. W.) : *Wages and Prices in Relation to International Trade*, 1906, vol. 20, p. 497.
- YOUNG (Allyn A.) : *Marshall on Consumers' Surplus in International Trade*, 1924, vol. 39, p. 144. (A supplementary note, 1925, vol. 39, p. 498.)

VINER (Jacob) : *Comparative Costs*. A rejoinder, 1928, vol. 42, p. 697.

ZAPOLEON (L. B.) : *International and Domestic Commodities and the Theory of Prices*, 1931, vol. 45, p. 409.

387. — **The Journal of Political Economy**
(The University of Chicago Press)

SIMPSON (Kemper) : *A Re-examination of the doctrine of comparative costs*, 1927, p. 465.

VINER (Jacob) : *Angell's Theory of International Prices*, 1926, p. 597.

388. — **Economica**

ROBBINS (Lionel) : *Economics notes on some Arguments for Protection*, 1931, février, p. 45.

389. — **American Review**

FEIS (H.) : *What determines the volume of a Country International Trade* 1922, vol. 12.

390. — **Yale Review** (New-Haven)

WALKER (Francis) : *Increasing and Diminishing Costs in International Trade*, 1903, p. 32-57.

391. — C) **de langue allemande**

Weltwirtschaftliches Archiv (Gustav Fischer, Iéna)

COLM (Gerhard) : *Das Gesetz der Komparativen Kosten— das gesetz der komparativen Kaufkraft*, 1930, 32 Band, Heft 2, p. 371.

HABERLER (Gottfried) : *Die Theorie der Komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels*, 1930, 32 Band, Heft 2, p. 347.

KELLENBERGER (Eduard) : *Zur Theorie von Freihandel und Schultzoll*, 7 Band, Heft 1, p. 1.

MANOILESCO (Mihaïl) : *Die Zersplitterung und Wiederergänzung der Weltwirtschaft*, 37 Band, Heft 1, p. 28.

OHLIN (Bertil) : *Protection and Non-competing groups*, 1931, 33 Band, Heft 1, p. 30.

VINER (Jacob) : *The Doctrine of Comparative Costs*, 1932, 36 Band, Heft 2, p. 356.

392. — **Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik**
(Paul Siebeck, Tübingen)

VON OTTO FRHR V. MERING : *Ist die Theorie der internalen Werte widerlegt ?*, 1931, p. 251-268, vol. 65.

393. — INDEX ALPHABÉTIQUE
DES NOMS D'AUTEURS ET DES MATIÈRES

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

A

AFTALION, 86, 93, 95, 102, 104, 108,
116, 130, 148, 268, 290, 318,
371, 374.

Agriculture, 307-319, 365, 366.

ALLIX, 353, 371, 374, 376, 377.

ANGELL, 6, 14, 25, 372, 386.

ANSIAUX, 51, 64, 120, 133, 136,
353, 371, 375.

ANTONNELLI, 340, 371.

ASHLEY, 340, 363, 364, 366, 371,
372.

AUGÉ-LARIBÉ, 374.

B

BAGEHOT, 59.

Balance (rétablissement spontané
de l'équilibre de la —), 27.

Balance des pouvoirs, 12.

BALFOUR, 82.

BARDOUX, 364.

BARRAULT, 157, 377.

BASTABLE, 14, 21, 24, 30, 32, 34,
36, 42, 43, 44, 45, 47, 51, 59,
62, 72, 91, 112, 120, 123, 142,
152, 153, 171, 180, 184, 193,
205, 212, 214, 357, 370, 371,
385.

BASTIAT, 13, 80, 216, 371.

BAUDIN (L.), 374.

BIAUJEAUD, 300, 371.

BILLIX, 381.

BLOCK, 212.

BLONDEL, 371, 375.

BODIN (Ch.), 1, 141, 268, 371, 383.

BOGGS, 109.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

BOSANQUET, 372.

BOUSQUET, 67, 371.

BOUVIER, 336.

BROCARD, 80, 216, 222, 342, 352,
353, 371, 374.

BROGLIE (DE), 371.

BURNS, 173, 174, 187, 386.

BYÉ, 192, 371.

C

CAIRNES, 14, 51, 59, 144, 371, 372.

Capital (mobilité du), 64.

Capitaux à investir, 280.

Capitaux investis, 279.

CARMILLE, 126, 376.

CARNEGIE, 345.

CAREY, 7, 80, 214, 278, 342, 364,
366, 371.

CARR, 386.

CASSEL, 178, 340, 354, 371.

CAUWÈS, 135, 278, 371, 374.

CHAMBERLAIN, 82.

Change (équilibre de la balance
basé sur le cours du —), 99, 102.

CHERBULIEZ, 80, 354, 371.

CLARK, 222, 371.

COLE, 386.

COLM, 391.

COLSON, 27, 62, 80, 268, 271, 371.

COMBY, 12, 63, 77, 371.

Complications (introduction des
— successives), 39 et suiv.

Concurrence, 193, 338-346.

CONI, 374.

Conjoncture (influence de l'état
de la —), 132-137.

COURCELLES-SENNEIL, 52, 371.

COURNOT, 14, 84, 157, 371.

COURTIN, 317, 318, 374.

Coût absolu, 31.

Coût de production, 18, 121.

Coût monétaire, 161, 174, 370.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

Coût réel (mesure du —), 147, 161.

Coût réel comparé, 121, 370.

Coûts comparés (principe des), 29-37, 121-125.

Coûts relatifs, 29-37.

CRICK, 82, 371.

Crise, 111-115, 126-131.

Critérium de la productivité, 230-232, 283.

D

DAVENPORT, 154, 386.

DELAISI, 256, 334, 371.

Demande réciproque, 38.

DECHESNE, 77, 371.

DESCHAMPS, 12, 333, 336, 371.

Différence de mobilité des facteurs de la production, 16, 71-73.

Distribution des métaux précieux entre nations, 25.

Division du travail, 1-2.

DOLLA VOLTO, 374.

Dumping, 341.

E

Échange (raison déterminante de l'—), 3.

Échange en général, 116-125, 370.

Économies externes, 192.

Économies internes, 192.

EDGEWORTH, 14, 336, 364, 385.

EFFERTZ, 371.

Efficacité de la production, 69-70.

Émigration, 214.

Équation de la demande réciproque, 38.

Équilibre de la balance, 85.

Équilibre économique, 117.

Escompte, 103-105.

F

FAUGERAS, 374.

FAURE, 375.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

FEIS, 389.

FISHER, 386.

FONTANA-RUSSO, 32, 371.

Frais de transport et autres, 46.

FRANCIS, 366, 372.

Forces productives, 354.

FROMONT, 67, 317-318, 374, 376.

G

Gain national, 228-229, 268.

GEMÄHLING, 13, 18, 318, 335, 371.

GEORGES, 371.

GIDE (Ch.), 268, 336, 353, 371.

GIDÉONSE, 375.

GIFFEN, 133.

GOBLET, 77, 376.

GONNARD, 12, 63, 371.

GRAHAM, 171, 185, 187, 188, 190,
191, 192, 202, 205, 209, 211,
220, 386.

GROSSMANN, 137.

Groupes non concurrents, 17, 47.

GRUNTZEL, 367.

GUYOT, 13, 30, 51, 52, 53, 62, 216,
371, 378.

H

HABERLER, 144, 154, 386, 391.

Habileté, 355, 357, 360.

HECHT, 8, 296, 355-367, 371.

Hédonistique (Principe), 132, 351,
370.

Hiérarchie des branches de la pro-
duction, 319, 338-346, 367.

HIRSCH, 137.

HOBSON, 372.

HOSTIE, 375.

HUME, 13, 25.

Hypothèse (L' — simplifiée dans
la théorie anglaise), 28.

I

Immobilité relative du travail, 61-
63.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

Imposition à la production, 274.

Impôts, 273-274.

Industrie, 307-319.

ISSAIEV, 374.

J

JÉRAMEC, 374.

JOLLY, 374.

K

KELLENBERGER, 185-187, 391.

KNIGHT, 192, 386.

KOBATSCH, 371.

KOCH, 186, 372.

L

LANDRY, 84, 214, 268, 276, 362, 371.

LAVERGNE, 371.

LEBON, 353.

LECARPENTIER, 371.

LEDUC, 351, 371.

LEGARET, 12, 371.

LEROY-BEAULIEU, 371.

LESCURE, 126, 130, 136, 371.

LEXIS, 374, 385.

LIESSE, 371.

LIST, 7, 51, 80, 211, 278, 342, 351, 352, 354, 364-366, 371.

LORIA, 385, 386.

M

MACLEOD, 144, 372.

MANOILESCO, 8, 11, 158, 186, 218, 220-370.

Manufactures, 188.

Marge, 41, 181, 184, 277, 278, 367.

MARSHALL, 6, 21-23, 28, 30, 69, 91, 142, 144, 145, 147, 148, 152, 192, 336, 371, 372.

MARX, 230, 285, 295, 333, 335, 371.

MASON, 144, 146, 386.

MASSLOW, 371.

MAUNIER, 371.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

MAURETTE, 364.

Mathématique (méthode), 290, 336.

Matières premières, 67.

MÉRING, 171, 392.

Migrations humaines, 62-63.

MILL (James), 145.

MILL (Stuart), 6, 13, 14, 18, 20, 21, 24, 25, 30, 34, 38, 44, 48, 58, 64, 71, 80, 86, 91, 97, 116, 120, 121, 122, 123, 142, 144, 145, 146, 147, 152, 153, 154, 157, 158, 171, 241, 243, 253, 254, 256, 298, 299, 300, 350, 366, 367, 370, 371.

MILLIENNE, 8, 331, 379.

Mobilité (entraves à la), 17.

Mobilité des facteurs de la production, 60.

MORET, 336.

MOSSÉ, 384.

MOYE, 371.

Mouvements de l'or, 93-96.

Mouvements des capitaux, 97-98.

N

NÉRON, 341, 376.

NICHOLSON, 185, 187, 204, 372.

NOGARO, 64, 65, 86, 87, 93, 95, 371, 375.

O

Offre et demande (loi de l'), 108-109.

OHLIN, 6, 144, 372, 386, 391.

OLOSÇOAGA (D'), 374.

Organisation spontanée de la spécialisation internationale, 85.

OUALID, 63, 78, 137, 352, 371-374.

P

PARANAGUA, 83, 371.

PARETO, 77, 133, 144, 173, 174, 187, 371.

Partage de l'avantage de la spécialisation internationale, 38.

PATTEN, 278, 371.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

Pays neufs, 79-80.

Pays vieux, 75-78.

PEEL, 135.

PERREAU (C.), 52, 131, 371.

PICARD (R.), 374.

PIERSON, 371.

PIÉTRI-TONELLI, 371.

PIGOU, 154, 192, 372, 385.

PIROU, 268, 324, 340, 345, 371, 374.

Population, 214, 276.

Pouvoir d'organisation, 66, 69.

Pouvoir productif, 30.

Productivité, 227, 268.

Production réelle, 228-229, 268.

Profit national, 228-229.

PROIX, 374.

PROUDHON, 340, 371.

Q

Qualité, 356, 359.

Quantitative (théorie), 95, 97-98, 103-104, 113.

R

RAMBAUD, 32, 370, 371.

Rapport d'échange, 38.

RAYMOND, 374.

REBOUD, 34, 150, 162, 371.

Rendements croissants, 42, 188-197, 202-205, 206-211.

Rendements décroissants, 41, 186-187, 198-205.

Rendements non proportionnels, 40-42, 185-210.

Rentabilité, 268.

Revenu, 108-109.

RICARDO, 6, 13, 14, 18, 21, 25, 30, 58, 64, 71, 72, 97, 120, 123, 142, 144, 145, 146, 152, 153, 158, 173, 186, 241, 243, 248, 253, 256, 300, 367-370, 371.

RICHELOT, 342.

RIST, 80, 95, 268, 289, 340, 353, 366, 371, 376.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

ROBBINS, 388.

ROBERTSON, 372.

ROBINSON, 385.

ROCHE-AUGUSSOL, 278, 371.

RUEFF, 371, 374.

S

SAUVAIRE-JOURDAN, 133, 354,
374.

SAY (J.-B.), 24, 86, 87, 91, 216,
354, 370, 371.

SHADWELL, 144.

SCHELLE, 376.

SCHMOLLER, 371.

SCHULLER, 84, 373.

SELIGMAN, 77, 79, 121, 370.

SIDGWICK, 14, 204, 205, 372.

SIEGFRIED, 77, 78, 135, 371.

SIMIAND, 336, 371.

SIMPSON, 154, 387.

Statistique (méthode), 317-318,
336.

Statistiques (fondements — de
la productivité), 226 et suiv.

SUMMER, 80, 371.

Supériorité absolue en monnaie,
150, 370.

Supériorité comparative en coût
réel, 370.

T

TAUSSIG, 6, 77, 124, 157, 278,
371, 372, 386.

Taux de l'échange international,
38.

THOMAS (A.), 340, 380.

THORNTORN, 25.

Travail, 30, 367-369.

Troc, 21, 22-23, 24-27, 87-90, 156.

TRUCHY, 5, 10, 76, 371, 374, 375,
376.

TURGEON, 336, 371.

V

VALENZANI, 126, 371.

(Les chiffres renvoient aux numéros de l'ouvrage)

Valeur nationale, 360-361.

Valeurs internationales (théorie des), 28, 153-154.

VEIGO (A. Da — Simões), 10, 371.

VINER, 14, 29, 154, 174, 192, 341, 370, 371, 386, 387, 391.

W

WAGNER, 371.

WALRAS, 371.

WALKER, 185-390.

WEILLER, 25, 102, 371, 374.

WIEDENFELD, 137.

WILLIAMS, 154, 385.

WINSTON (Churchill), 375.

WOLFF, 109, 374.

Y

YENTEMA, 336, 372.

YOUNG (A.), 154, 386.

Z

ZAPOLEON, 386.

Vu :

LE DOYEN,
EDGARD ALLIX.

Vu :

LE PRÉSIDENT DE THÈSE,
H. TRUCHY.

Vu et permis d'imprimer :

LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE DE PARIS,
S. CHARLÉTY.

Imprimerie des Presses Universitaires de France. — Vendôme-Paris

